



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-f-h-455>

Technico-commercial F/H

Description

Vous aimez le terrain, le produit et la relation client durable ?

Vous êtes à l'aise dans les environnements techniques et aimez convaincre par le conseil et la valeur ajoutée ?
Cette opportunité est faite pour vous.

Description de l'entreprise

Avec près de 100 ans d'expertise, notre client est un acteur de référence de la distribution BtoB auprès des professionnels du Bâtiment, de l'Industrie et des Collectivités.

Entreprise solide, reconnue pour la qualité de ses produits, son proximité client et son esprit d'équipe, elle poursuit son développement sur le secteur de Bonneville (74)

Mission

Rattaché(e) au Chef des Ventes, vous êtes responsable du développement commercial de votre secteur.

Concrètement, vous :

- Développez, gérez et fidélisez un portefeuille clients BtoB (artisans, PME, PMI)
- Prospectez activement pour détecter de nouvelles opportunités
- Conseillez vos clients avec une approche technique et orientée solutions
- Commercialisez une large gamme de produits répondant parfaitement aux attentes de vos clients
- Travaillez en binôme avec un commercial sédentaire, pour une efficacité maximale
- Êtes l'ambassadeur de la marque et de ses valeurs sur votre secteur
- Assurez un reporting régulier via les outils informatiques

Qualifications

- Formation technique et/ou commerciale (Bac +2 / BTS)
- Première expérience réussie dans le négoce de fournitures industrielles ou BTP en BtoB
- Bonne connaissance des produits techniques : outillage, EPI, aciers...
- Très bonne connaissance du tissu économique local (74)
- À l'aise avec les outils informatiques et le suivi d'activité

Organisme employeur

Omnium RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

74042, BONNEVILLE,
BONNEVILLE, France

Salaire de base

30000 € - **Salaire de base**
40000 €

Date de publication

11 janvier 2026 à 20:03

Valide jusqu'au

10.02.2026

Vos atouts pour réussir

- Goût du challenge commercial
- Sens du service client et de la relation de proximité
- Négociateur(trice) convaincant(e) et fiable
- Dynamique, organisé(e) et autonome
- Envie de vous inscrire dans une relation client durable et partenariale