



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-industrie-f-h-4>

Technico Commercial – Industrie F/H

Description

Vous allez devenir l'interlocuteur privilégié d'un portefeuille de clients localisés en France, en Italie et en Espagne. Votre priorité consistera à animer, fidéliser et développer ce portefeuille grâce à une forte présence sur le terrain et une gestion optimale de la relation client.

Auprès des clients existants, vous ferez preuve de réactivité et de professionnalisme pour traiter leurs demandes tout en garantissant leur satisfaction. Vous jouerez un rôle clé pour négocier, signer et suivre les contrats de vente, tout en identifiant les opportunités de développement du CA.

30% de vos missions seront également consacrées à la prospection. Vous commencerez par cartographier votre secteur et repérer les circuits de décision au sein des entreprises ciblées, puis mettrez en œuvre un plan de prospection performant. La proactivité et la créativité seront vos meilleurs atouts pour exploiter différents canaux de prospection, présenter notre offre et déployer une stratégie de conquête efficace.

Au quotidien vous occuperez une position stratégique pour participer à l'amélioration de notre offre en fonction des informations récoltées sur le terrain, actualiser le CRM et optimiser l'approche commerciale.

LES AVANTAGES :

Vous avez l'opportunité d'intégrer une structure agile et de relever les défis d'une création de poste au sein d'un groupe international solide et reconnu. Nous vous proposons ainsi un environnement de travail stimulant et valorisant.

Ce poste vous apportera également :

Un package de rémunération intéressant avec un salaire fixe attractif sur 13 mois, un variable motivant ainsi qu'une prime de participation

Une organisation flexible grâce au travail en home office

De nombreuses perspectives de dévolution en France ou à l'international au sein d'une entreprise qui valorise la mobilité interne

De multiples avantages : RTT, véhicule de fonction, équipements, etc.

Qualifications

Organisme employeur

UPTOO

Type de poste

Temps plein

Secteur

INTERMÉDIAIRES DU COMMERCE EN MATIÈRES PREMIÈRES AGRICOLES, ANIMAUX VIVANTS, MATIÈRES PREMIÈRES TEXTILES ET PRODUITS SEMI-FINIS

Lieu du poste

69381, LYON 01, LYON, France

Salaire de base

35000 € - Salaire de base
70000 €

Date de publication

12 septembre 2024 à 15:04

Valide jusqu'au

12.10.2024

Issu d'une formation de niveau bac+2 à bac+5, vous avez acquis un solide bagage technique, avec des connaissances en métallurgie, chimie de spécialité ou gestion des matières premières. Puis, une expérience commerciale réussie vous a permis de compléter cette expertise technique avec des compétences avérées dans le commerce BtoB et l'utilisation d'un CRM.

Enfin, vous présentez des qualités clés pour ce poste :

L'agilité pour faire preuve de flexibilité au cœur d'une structure en plein développement, mais aussi pour adapter votre approche et votre discours à différents types d'interlocuteurs présents sur plusieurs marchés

Le goût du terrain pour vous épanouir dans un poste qui demande 50% de déplacements en France, en Italie et en Espagne afin de maintenir des liens de proximité avec les clients, suivre des formations et participer à des événements professionnels. Pour cela, un niveau d'anglais confirmé est essentiel pour réussir dans ce contexte international. La connaissance de l'espagnol ou l'italien serait un plus.

Le sens du relationnel et les talents de communication, à travers une bonne expression écrite et orale irréprochable.