



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-itinerant%e2%9a%a1%ef%b8%8fpiscine-btob-f-h-2>

Technico-commercial itinérantPiscine BtoB F/H

Description

Rattaché au Directeur Commercial, vous serez notamment en charge d'un secteur d'une 12ne de départements – Pays de Loire, Centre Val de Loire, et une partie la Nouvelle Aquitaine (17-16-86) :

- Planifier et accomplir le plan d'action commercial permettant de développer votre activité,
- Fidéliser un portefeuille existant,
- Prospecter de nouveaux clients sur les secteurs définis,
- Identifier les besoins des prospects et préconiser les produits les plus appropriés,
- Élaborer des devis (techniques et tarifaires) et négocier les prix dans le respect de la politique tarifaire,
- Suivre les dossiers et assurer le suivi des projets importants,
- Organiser des formations et démonstrations techniques,
- Assurer un reporting commercial hebdomadaire via l'outil CRM Sellsy,
- Participer aux événements et salons professionnels,
- Travailler en collaboration avec les services internes : équipe commerciale, SAV, production, logistique, ...

Description non limitative.

Organisme employeur
PEPITE CONSEIL

Type de poste
Temps plein

Secteur
AUTRE MISE À DISPOSITION DE
RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste
49007, ANGERS, ANGERS,
France

Salaire de base
65000 € - **Salaire de base**
80000 €

Date de publication
29 décembre 2025 à 12:03

Valide jusqu'au
18.01.2026

Qualifications

Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale et avez une expérience réussie dans un domaine technique lié à l'Eau (Piscine, spa, hydraulique, traitement d'eau).

Vous aimez échanger avec les professionnels sur des points techniques tangibles et êtes à l'aise avec tous types d'interlocuteurs.

Enfin, vous êtes reconnu pour vos capacités d'organisation, votre aisance relationnelle et votre autonomie.

Déplacements réguliers (découchage en moyenne 2 nuits/semaine)

Vous êtes idéalement localisé au cœur de secteur : Nantes, Rennes, Angers.

Maîtrise des outils bureautiques Office, CRM, Visio.

Ce que notre client vous propose :

- Un salaire fixe de 45 à 60k€ selon profil + 10k à 20k€ de variable,
- Un véhicule confortable 5 places,
- Package PC et téléphone,
- Une mutuelle et prévoyance d'entreprise,
- Une avance de frais de déplacements pour démarrer,
- Une formation initiale de 2 semaines au siège et un accompagnement à la réussite dans la durée,
- Un environnement esprit PME aux valeurs positives avec des produits « Made In France » éprouvés depuis 20 ans.

Les étapes de recrutement :

1. Préqualification téléphonique avec le Cabinet
2. Entretien visio avec le Cabinet
3. Entretien physique avec le Client (DRH + DG)
4. Prise de références professionnelles
5. Vous êtes embauché !