



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-itinerant-electrotechnique-f-h-3>

Technico-Commercial Itinérant électrotechnique F/H

Description

Dans le cadre du développement de son activité, **notre client** recrute un(e) **Technico-commercial(e) itinérant(e)**. Véritable ambassadeur(rice) de l'entreprise sur le terrain, vous jouez un rôle clé dans la croissance du chiffre d'affaires et la fidélisation de la clientèle.

Vos missions

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous intervenez en autonomie sur votre territoire pour :

- Prospecter activement et développer un portefeuille clients
- Fidéliser la clientèle existante par une relation commerciale durable et de qualité
- Appliquer la stratégie commerciale définie par la direction
- Concevoir et proposer des **solutions techniques et commerciales adaptées** aux besoins clients
- Représenter l'entreprise auprès des professionnels du secteur
- Analyser l'évolution du marché et remonter les informations terrain
- Respecter la réglementation économique et la politique tarifaire en vigueur

Votre périmètre produits

Vous intervenez sur des gammes généralistes et complémentaires :

- Éclairage et appareillage
- Armoires électriques et distribution basse tension
- Climatisation
- Panneaux photovoltaïques
- Domotique et solutions de confort et sécurité de l'habitat

Vos responsabilités

- Atteindre les objectifs de **chiffre d'affaires et de marges**

Organisme employeur

ETONG CAUSSE JULIENNE

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

97302, CAYENNE, CAYENNE,
France

Salaire de base

42000 € - **Salaire de base**
48000 €

Date de publication

26 décembre 2025 à 18:03

Valide jusqu'au

25.01.2026

- Mettre à jour quotidiennement les données dans le **CRM**
- Élaborer devis et propositions commerciales, saisir les commandes
- Suivre les livraisons, encaissements et encours clients
- Conseiller techniquement les clients et optimiser les marges
- Proposer des développements de gammes et des améliorations des procédures commerciales
- Rédiger les comptes rendus de visites et participer aux réunions commerciales

Votre quotidien

- Prospection structurée et systématique
- Tournées commerciales planifiées avec la hiérarchie
- Visites hebdomadaires chez les clients actifs
- Participation aux réunions commerciales hebdomadaires et périodiques avec la Direction

Qualifications

- **Minimum 3 ans d'expérience** (hors stage/alternance) sur un poste commercial terrain dans la vente de matériel électrique et solutions confort/sécurité habitat
- Profil **technico-commercial terrain** (poste de conseiller de vente non adapté)
- **BTS minimum**, sauf profil disposant d'au moins **5 ans d'expérience confirmée**
- Être déjà en **Guyane** ou avoir un **projet mûri d'installation en Guyane**

Pourquoi nous rejoindre ?

- Un poste terrain à forte autonomie et responsabilités
- Une offre produits large et innovante
- Un environnement dynamique en pleine croissance
- Des perspectives d'évolution selon performances

Intéressé(e) ?

Envoyez votre candidature (CV + motivations) et rejoignez une entreprise engagée

dans le développement de solutions techniques durables et performantes.