



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-itinerant-f-h-199>

Technico-Commercial Itinérant F/H

Description

En tant que Technico-Commercial Itinérant, vous jouerez un rôle clé dans la croissance et le rayonnement de l'entreprise. Vous serez responsable de la gestion d'un portefeuille clients actifs et de l'optimisation des ventes sur votre secteur dédié (départements du 21,89,10,52,70,51,55,54,88,57,08,02,59,67,68 et 90), en combinant expertise commerciale et technique.

Vos missions principales :

- Identifier et développer un portefeuille client diversifié (Musées Nationaux, CHU, sociétés d'aide à domicile, Hôtels, Institutionnels...),
 - Promouvoir les solutions techniques et les services auprès des clients existants et nouveaux par des visites clients régulières,
 - Analyser les besoins des clients, les conseiller, et réaliser des démonstrations produits (armoires électroniques) auprès d'interlocuteurs tels que des Responsables Technique, Responsables Sécurité,
 - Préparer et négocier des propositions commerciales adaptées,
 - Assurer le suivi des projets depuis la commande jusqu'à l'installation et le SAV,
 - Participer aux salons professionnels et événements pour renforcer la notoriété de l'entreprise,
 - Contribuer à la définition des nouveaux produits et services,
 - Créer et mettre à jour les outils commerciaux (CRM)
 - Effectuer un reporting et un forecast mensuel commercial précis et régulier.
-
- **Rémunération fixe** à partir de **33K€** bruts annuels sur 12 mois (selon expérience et profil du candidat),
 - **Variable** brut annuel estimé la 1ère année entre **25K€-30K€** à objectifs atteints (variable déplaçonné + prime annuelle de 1% de dépassement des objectifs annuels).
 - **Avantages en nature**: VF 5 places (au choix- pour une valeur entre 30K€-40K€) + remboursement des frais réels sur présentation de justificatifs (carburant, nuitées, repas)+ Intéressement + Plan d'épargne Salariale (abondement x3) + Iphone, Ordinateur, Télétravail.

Qualifications

Vous êtes issu d'une formation commerciale (Bac+2 minimum) et vous justifiez d'une première expérience en tant que Commercial Terrain BtoC ou BtoB.

Avant tout, c'est votre tempérament qui fera la différence. Vous êtes proactif, à l'écoute, avez envie d'apprendre et faire vos preuves sur le terrain. Vous savez faire preuve d'autonomie, d'organisation et d'anticipation. Vous êtes orienté résultats, et avez envie d'évoluer.

Vous êtes ouvert à des découchages fréquents.

Organisme employeur

PAGE PERSONNEL

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRES ACTIVITÉS DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES N.C.A.

Lieu du poste

91521, RIS ORANGIS, RIS ORANGIS, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

11 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

10.11.2025

Si vous vous reconnaissez, alors n'attendez plus et postulez.