



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-itinerant-f-h-22>

Technico-commercial itinérant F/H

Description

Nous recherchons pour le compte de notre client spécialisé dans le secteur industriel, un(e) Technico-commercial(e) au sein d'une entreprise dynamique et en pleine croissance. Dans un environnement où l'excellence technique et le service client sont au cœur des préoccupations, vous jouerez un rôle clé en contribuant au succès commercial et à la satisfaction des clients professionnels. Dans ce poste, vous serez responsable du montage, du pilotage et du suivi d'affaires d'envergure, impliquant des produits, équipements et solutions techniques variés. Vous aurez l'opportunité de mettre votre expertise au service de clients exigeants, en leur proposant des solutions sur mesure, adaptées à leurs besoins spécifiques. Vos missions : - La détection et l'analyse des besoins clients en termes de faisabilité et de rentabilité, sur des projets à forte valeur technique et financière, - La conception et l'élaboration de solutions techniques et financières, incluant des cahiers des charges, avant-projets, propositions d'offres et devis, - La négociation avec les clients pour contractualiser les affaires et assurer la rentabilité des projets, - La coordination avec les différents services de l'entreprise pour garantir le respect des délais, coûts et qualité, - La contribution à la définition de la stratégie commerciale et marketing dans votre domaine d'intervention, - La surveillance de l'avancement technique et la conformité contractuelle des affaires dont vous avez la responsabilité, - L'étude des évolutions de marché pour identifier de nouvelles opportunités. En tant que Technico-commercial(e), vous serez également le/la garant(e) de la profitabilité sur votre périmètre, en veillant à l'optimisation des marges et des prix de revient. Relations internes et externes : Vous interagirez avec plusieurs fonctions de l'entreprise, telles que les responsables de site, l'équipe commerciale sédentaire, les techniciens d'atelier et divers services au siège (Achats, QHSE, finance/comptabilité). Vous êtes également en relation régulière avec des clients, fournisseurs et sous-traitants. Votre rôle pourra impliquer des déplacements chez les clients, fournisseurs et autres ateliers du Groupe, occasionnellement sur la France.

Qualifications

Nous recherchons un(e) candidat(e) avec une formation Bac+3 à Bac+4 en électrotechnique, accompagné d'une spécialisation en techniques commerciales. Vous possédez une solide connaissance des exigences du secteur, notamment en systèmes d'entraînement, ainsi qu'une forte culture industrielle. Votre aisance à communiquer, à négocier et votre capacité d'analyse et de synthèse seront des atouts indéniables pour réussir dans ce poste. Une expérience en gestion de projet et la maîtrise de l'anglais sont également appréciées. Savoir-être : Notre client attache une importance particulière aux qualités humaines. En tant que Technico-commercial(e), vous devez faire preuve d'autonomie tout en valorisant le travail d'équipe. Votre maîtrise des techniques de commercialisation, votre dynamisme, votre sens du service et votre orientation client seront essentiels pour exceller dans ce rôle. Vous devez également posséder de fortes compétences en résolution de problèmes et savoir gérer efficacement vos priorités. Salaire : 35 000 – 45 000 bruts annuels fixes sur 12 mois (en fonction du profil et de l'expérience) + Variable (montant de référence : 5% du salaire brut annuel Statut cadre Avantages : - Prime

Organisme employeur

Nextep HR ORLEANS

Type de poste

Temps plein

Secteur

AUTRE MISE À DISPOSITION DE RESSOURCES HUMAINES

Lieu du poste

45235, ORMES, ORMES, France

Salaire de base

35000 € - **Salaire de base**

45000 €

Date de publication

14 octobre 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

13.11.2024

annuelle sur objectifs – Tickets restaurants – Véhicule de fonction Localisation du poste : Orléans nord (45) Si vous vous reconnaisssez dans cette annonce, alors n'hésitez plus à postuler ! Recrutement géré par Julie MOMBOYE