



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

Technico-commercial itinérant – Strasbourg F/H

Description

Nous recherchons un technico-commercial F/H pour notre agence de Strasbourg (67).

Votre futur métier :

En tant que partenaire privilégié de nos clients (artisans, PME PMI, collectivités), vous développez les ventes grâce à votre fine compréhension des attentes clients et opportunités de développement. Vous garantisiez les axes commerciaux de l'entreprise. Vous effectuez un reporting journalier de votre activité.

Vos missions :

Vous développez et fidélisez votre portefeuille clients.

Vous prospectez de nouveaux clients sur votre secteur géographique.

Vous accompagnez votre client et trouvez des solutions pertinentes grâce à vos conseils techniques.

Vous animez régulièrement notre offre de produits selon notre politique commerciale.

Vous traitez et suivez les litiges.

Vous effectuez un reporting régulier de votre activité auprès du chef des ventes et/ou du directeur commercial et dans notre CRM.

Vous êtes en écoute constante des évolutions du marché et de la concurrence que vous remontez à la direction commerciale.

Vous travaillez en étroite collaboration avec votre agence et les différents services de l'entreprise.

Nous vous proposons :

- Période d'intégration avec un parcours de formation à nos gammes produit, outils et process.
- Rémunération attractive fixe + variable
- Challenges
- Voiture, téléphone, pc portable, outil CRM

Organisme employeur
CHEVALIER

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES)
D'APPAREILS SANITAIRES ET DE
PRODUITS DE DÉCORATION

Lieu du poste
67482, STRASBOURG,
STRASBOURG, France

Date de publication
4 septembre 2024 à 17:02

Valide jusqu'au
04.10.2024

- Intéressement et participation
- Mutuelle et prévoyance
- CSE
- 10 RTT
- Week-end non travaillé

Le poste vous intéresse ? Nous vous proposons de rejoindre une entreprise à taille humaine, conviviale, offrant de belles opportunités de carrière. N'hésitez plus, postulez !

Qualifications

Issu d'une formation dans le domaine commercial (bac +2 minimum), vous disposez d'une première expérience réussie en B to B.

Vous maîtrisez les techniques de vente et avez une bonne connaissance de notre secteur.

Vous avez la culture du résultat et êtes animé par la satisfaction client. Vous êtes un communicant, pugnace, proactif, curieux, organisé.