



<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 garantissez 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.