



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

## Technico-commercial itinérant /X) F/H

### Description

Vous souhaitez rejoindre une entreprise française innovante et dynamique, spécialisée dans la fabrication et l'installation de solutions de manutention aérienne ? Ce poste est fait pour vous ! Avec une équipe de 35 collaborateurs, l'entreprise accompagne ses clients dans la réalisation de projets techniques de grande envergure, en assurant des services sur-mesure dans un environnement de travail stimulant et convivial. Elle se distingue par son expertise et sa position de leader sur le marché national, tout en mettant l'accent sur l'innovation et l'optimisation des solutions proposées à ses clients. Si vous êtes à la recherche d'une nouvelle aventure professionnelle dans un cadre ambitieux et en constante évolution, cette opportunité est à ne pas manquer !

### Pourquoi les rejoindre ?

- Un environnement de travail dynamique et bienveillant.
- Une entreprise leader sur son marché avec une forte réputation en France.
- Une équipe à taille humaine, où la bonne humeur et le professionnalisme se côtoient.
- Des projets variés et stimulants pour des clients diversifiés.
- Des possibilités de développement et d'évolution au sein de l'entreprise.
- Un cadre innovant avec des technologies à la pointe.

### La mission :

En tant que technico-commercial(e) itinérant(e), vous intégrerez le service commercial et collaborerez étroitement avec divers services internes comme le bureau d'études, la production, ainsi que les fournisseurs et partenaires externes. Vos missions incluront :

- Étudier et proposer des solutions techniques et financières adaptées à partir des demandes clients.
- Lire et comprendre des plans industriels.
- Maîtriser AutoCAD pour dessiner les ébauches des projets clients.
- Adapter ou transposer des solutions existantes pour des clients similaires.
- Être force de proposition commerciale et négocier les offres.
- Vérifier les coûts et les stocks en lien avec les propositions commerciales.
- Suivre les projets jusqu'à leur transmission au bureau d'études.
- Assurer le respect des délais de livraison et informer les clients en cas de retard.
- Proposer des offres promotionnelles et en assurer le suivi.
- Représenter l'entreprise lors des salons et manifestations.
- Se déplacer pour rencontrer les clients et prospects.

### Qualifications

#### Organisme employeur

SwiftTalent

#### Type de poste

Temps plein

#### Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

#### Lieu du poste

49211, MONTILLIERS,  
MONTILLIERS, France

#### Date de publication

16 septembre 2024 à 21:02

#### Valide jusqu'au

16.10.2024

- Expérience significative (au moins 2 ans) en bureau d'études ou dans un poste similaire.
- Excellente maîtrise du dessin industriel et du logiciel AutoCAD.
- Bonne connaissance des ERP.
- Autonomie, organisation et sens du relationnel sont vos principaux atouts.
- Vous avez l'esprit d'équipe et savez faire preuve d'initiative dans vos propositions.
- Capacité à lire et interpréter des plans techniques.

**Les modalités :**

- Type de contrat : CDI
- Prise de poste : Dès que possible
- Rémunération : Entre 20 000€ et 40 000€ brut annuel, selon profil et expérience.
- Localisation : Montilliers
- Pas de télétravail
- Processus de recrutement en plusieurs étapes :
- Étape 1 : Entretien avec le service RH
- Étape 2 : Rencontre avec l'équipe commerciale
- Étape 3 : Rencontre avec le directeur technique
- Processus global d'environ 10 jours ouvrés.

**Vous vous reconnaissiez dans ce profil et ce défi vous intéresse ?**

N'hésitez pas à postuler dès maintenant et à nous faire parvenir votre CV et lettre de motivation.