



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-machines-speciales-lyon-f-h>

Technico-Commercial Machines Spéciales Lyon F/H

Description

Description

Rattaché au Directeur Commercial, nous recrutons aujourd'hui un Technico-Commercial F/H en CDI pour venir renforcer l'équipe commerciale sur le secteur Quart Sud-Est de la France (Auvergne-Rhône-Alpes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, une partie de la Bourgogne-Franche-Comté et de l'Occitanie) auprès d'une clientèle industrielle (PME, ETI, grands groupes) aux projets techniques et variés.

Missions

Vous pilotez l'ensemble du cycle de vente :

- Développement du portefeuille existant, prospection ciblée, participation aux salons, gestion des leads entrants
- Détection des besoins, cadrage technique, démonstrations
- Chiffrage & négociation, avec appui du bureau d'études (si nécessaire)
- Suivi jusqu'à la mise en production, main dans la main avec les équipes internes
- Fidélisation du portefeuille, plans d'actions clients, développement d'affaires

Tout au long du process de vente, vous assurez un reporting clair, contribuez à la veille marché et êtes moteur dans l'amélioration continue de nos pratiques commerciales.

Ce que l'on recherche

Vous aimez le terrain, la technique, les relations B2B solides ? Vous savez construire une vente complexe dans la durée et embarquer vos interlocuteurs dans des projets concrets ? Alors ce poste est fait pour vous !

Package

- Rémunération : fixe attractif + variable stimulant et déplafonné (versé mensuellement sur objectifs qualitatifs et quantitatifs)
- Voiture de fonction + carte carburant + équipements nomades
- Mutuelle premium, intéressement.

Les plus

- Une PME solide, engagée et à taille humaine
- Une équipe motivée, en pleine évolution, avec un vrai esprit collectif
- Des projets concrets, innovants, dans un univers technique passionnant
- Un management bienveillant qui valorise la prise d'initiative et la progression
- Équipe interne experte et engagée (marketing, BE, production...)

L'avis de notre expert Nicolas GRAPIN

Envie de porter haut les couleurs du Made in France et de rejoindre une entreprise innovante ?

Qualifications

Organisme employeur
EFFEKTIIV

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
23 septembre 2025 à 21:17

Valide jusqu'au
23.10.2025

- Une première expérience réussie en vente de solutions industrielles complexes (machines, équipements, process...)
- Une appétence ou un réseau dans l'agroalimentaire, la cosmétique, la chimie ou le pharmaceutique
- Une vraie culture du service client et de la valeur ajoutée technique
- Une autonomie dans la gestion de votre secteur et de vos projets
- Passionné·e par l'industrie française, vous êtes à l'aise pour argumenter sur l'expertise « Made in France », la fiabilité mécanique et les bénéfices RSE de nos solutions.
- À l'aise avec les outils CRM, les KPIs, Excel, et les déplacements terrain (1 à 2 découchages/semaine environ)
- Excellentes qualités de communication, envie d'apprendre et de progresser, et véritable esprit d'équipe pour construire la cohésion avec vos collaborateurs comme avec les clients

REF: EFV/2023