



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-marine-et-offshore-f-h-9>

Technico-Commercial Marine et offshore F/H

Description

Organisation de l'activité en France

En France, la filiale commerciale est composée d'une vingtaine de personnes et génère un CA d'environ 14 M€ (6 M€ en 2020) ; la croissance est donc soutenue, avec un réel potentiel de développement. Les cycles de ventes peuvent être longs (>1 an) et complexes, les produits commercialisés ont une forte valeur ajoutée, incluant des normes de sécurité, de qualité, de risque...

L'équipe s'articule autour de la Direction Générale avec une équipe commerciale composée de technico-commerciaux terrains et sédentaires, 1 Back Office Manager et l'ADV associée.

Les équipes commerciales sont réparties au sein de 3 Business Areas (BA) : "Infrastructure & Industry", "Power & Process Industries" et "Marine & Offshore". C'est dans cette dernière BA que nous recrutons un technico-commercial terrain h/f.

Le poste, dans toutes ses composantes, offre de la variété. Le siège de la Société est situé dans le 2ème arrondissement de Paris .

Missions principales

Rattaché(e) au responsable des segments Marine & Offshore, vous avez pour mission de :

- Pérenniser et développer le portefeuille clients,
- Prospective afin d'ouvrir de nouveaux comptes clients,

Organisme employeur

Roxtec

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

75102, PARIS 02, PARIS, France

Salaire de base

50000 € - **Salaire de base**
70000 €

Date de publication

28 septembre 2025 à 21:10

Valide jusqu'au

23.10.2025

- Faire de la veille concurrentielle,
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques commerciales incluant le reporting, planning, prévisionnels, offres en cours, affaires en cours, rapports de visite.

La BA « Marine & Offshore » est très large, et les techniques d'approches et les interlocuteurs seront différents, ce qui nécessite une grande adaptabilité et flexibilité de la part du candidat.

Les ventes peuvent être complexes avec de multiples interlocuteurs, qu'ils soient prescripteurs ou décideurs.

Le candidat bénéficiera d'une formation à la gamme de produits, et sera par ailleurs soutenu par les outils du Groupe : ERP (IFS), CRM Sugar et les logiciels Roxtec Transit Designer (RTD), Roxtec Transit Build (RTB) et Roxtec Transit Operate (RTO) pour définir le bon produit, puis pouvoir le mettre à jour tout au long de la vie du navire, depuis sa construction jusqu'aux maintenances successives. Il renseignera le CRM avec toutes les données et informations qu'il aura collectées.

Qualifications

- De formation Bac+2 en commerce ou similaire, vous avez une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la vente de produits industriels, idéalement dans le milieu marine,
- Véritable développeur, vous êtes curieux(se), tenace, dynamique et orienté(e) business,
- Vous avez un excellent relationnel, le sens de l'écoute et la capacité à bien mener un rendez-vous,
- Vous avez la capacité à convaincre, le sens du closing, organisé(e), autonome et rigoureux(se),
- Vous savez transformer les besoins des clients en solutions optimales,
- Sens de l'organisation, rigueur, autonomie, fiabilité, réactivité,
- Rompu(e) à la vente de solutions à forte valeur-ajoutée plutôt que de produits sur « catalogue »,
- Esprit et travail d'équipe,
- Anglais courant.

Qualifications

La Société vous offre

- Un vrai challenge dans une Société dynamique avec une très forte expansion nationale et internationale,
- Une réelle autonomie pour développer un CA avec des produits de qualité,
- Un engagement sur un marché exigeant, riche et varié,
- Une rémunération attractive avec salaire fixe + primes,
- Véhicule de fonction,
- Intéressement,
- Tickets restaurant.

Postuler.

Merci d'adresser votre candidature sous format Word (CV + lettre de motivation)