



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-metallurgie-rhone-alpes-f-h>

TECHNICO COMMERCIAL – METALLURGIE – RHÔNE-ALPES F/H

Description

Développer, prospecter, fidéliser : si ces mots vous motivent et que placer la satisfaction client au centre de vos actions est une évidence, ce poste est fait pour vous !

Dans le cadre d'une création de poste, l'entreprise LAUDE, spécialisée dans l'enveloppe du bâtiment, recherche pour son **activité de pliage**, un Technico-commercial – Métallurgie (F/H) qui commercialisera les prestations de pliage, service sur mesure, adaptées aux **métiers du bâtiment** (bardage, étanchéité, menuiserie métallique...) sur le **secteur Rhône-Alpes**.

Placé(e) sous la responsabilité du Responsable de l'agence de **Chassieu(69)**, au sein d'une équipe commerciale composée de 2 commerciaux, dont 1 sédentaire, votre rôle consistera à renforcer notre présence sur le terrain et à accompagner nos clients dans leurs projets techniques. Vous êtes l'interlocuteur privilégiés de nos clients en ce qui concerne l'activité pliage.

Pour ce faire vos missions sont les suivantes :

Développement commercial :

- Etablir et effectuer des **plans de tournées** pour **fidéliser le portefeuille** clients existant et démarcher de **nouveaux prospects** sur votre périmètre géographique,
- Assurer un **reporting** régulier de vos actions commerciales auprès de votre Responsable.

Commercialisation des produits :

- **Proposer des solutions techniques** adaptées aux besoins des clients en veillant au respect des normes et réglementations,
- Etablir et suivre les **devis**, relancer les offres et analyser les causes des devis non transformés,
- **Conclure les ventes** dans le respect de la politique commerciale (prix, marges, encours clients).

Suivi et satisfaction client :

- Assurer le **suivi** des commandes jusqu'à leur règlement, en lien avec les équipes internes,
- **Gérer les litiges et réclamations** en proposant des solutions adaptées en concertation avec votre Responsable.

Le poste nécessite des déplacements réguliers, 3 à 4 jours par semaine en visites clients / déplacements à la journée. La présence en agence est de 1 jour par semaine à minima.

Organisme employeur
LAUDE SA

Type de poste
Temps plein

Secteur
PROFILAGE À FROID PAR
FORMAGE OU PLIAGE

Lieu du poste
France

Date de publication
8 janvier 2026 à 16:02

Valide jusqu'au
07.02.2026

La rémunération indiquée se compose de 80% de part fixe et 20% de part variable en fonction de la réalisation des objectifs.

Processus d'intégration :

- A votre arrivée vous serez accompagné(e) par le Responsable d'agence avec qui vous effectuerez des tournées afin de découvrir les clients et les processus internes.
- Vous aurez également une période d'immersion au sein de la production de Villefranche-sur-Saône afin de vous imprégner de tous les processus de A à Z et ainsi pouvoir répondre efficacement aux besoins clients.

Qualifications

De formation commerciale ou technique dans le secteur de la construction ou équivalent, vous possédez une première expérience dans la **vente aux professionnels du bâtiment** ou dans la **conduite de travaux**, idéalement dans la **vente de produits techniques dans le BATIMENT/BTP**.

Vous disposez idéalement d'un réseau de clientèle local dans les métiers du bardage, de la façade ou proche de ces métiers.

Vous êtes proactif avec un goût prononcé pour la **prospection et le développement d'affaires** en toute **autonomie**.

Vous avez un sens aigu du service client et de la négociation et êtes capable de proposer des solutions techniques adaptées.

Vous maîtrisez les outils informatiques et êtes rigoureux dans le suivi des dossiers.