



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-portet-s-garonne-31-32-a-36-ke-brut-an-fixe-f-h>

Technico-commercial – Portet-s/Garonne (31) – 32 à 36 K€ brut/an fixe F/H

Description

Dans le cadre de la poursuite de sa croissance, nous recherchons pour notre client :

Un / Une technico-commercial.e (F/H)

VOS MISSIONS

Vous avez un profil de développeur commercial ?

Vous avez envie de satisfaire le besoin client par une réactivité et un apport technique (électrique/électrotechnique) ?

L'autonomie et la confiance font partie de vos critères ?

Alors lisez bien la suite.

Vous interviendrez sur le département du 31 et départements limitrophes pour accompagner chaque client (industriel, événementiel) dans sa demande, de la prise du besoin à la facturation.

Plus précisément, vos missions sont les suivantes :

Gestion commerciale et des affaires :

- Prospecter et développer l'activité sur son secteur
- Conseiller, identifier et traiter les demandes clients
- Elaborer et rédiger les offres commerciales
- Répondre aux appels d'offres en étant soutenu par le service administratif
- Assurer le suivi clients
- Planifier les interventions et les travaux
- Gérer les approvisionnements et les stocks
- Veiller aux respects des délais
- Contrôler et valider les rapports d'intervention des techniciens
- Veiller à ce que son personnel soit doté des moyens suffisants pour réaliser ses missions

Organisme employeur
NS MANAGEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
31433, PORTET SUR GARONNE,
PORTET SUR GARONNE, France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
36000 €

Date de publication
6 janvier 2026 à 18:03

Valide jusqu'au
05.02.2026

Missions générales :

- Assurer un reporting régulier à sa hiérarchie des principaux sujets
- Participer à la gestion générale de la société par une collaboration avec les fonctions transverses des autres agences.

Qualifications

Ce poste est ouvert à un candidat sachant prospecter, répondre aux besoins techniques tout en faisant faire preuve de réactivité face aux urgences des clients.

De formation / expérience en électricité courant fort, électrotechnique, ou dans le métier du groupes électrogènes, vous avez développé une expérience professionnelle réussie dans une fonction commerciale auprès de professionnels.

Savoir-être :

- Impliqué(e) et engagé(e) dans ses activités.
- Précision et rigueur dans les tâches réalisées
- Aisance dans les relations avec les personnes, sens du service.
- Être force de proposition.

Savoir-faire :

- Aisance dans l'utilisation des outils informatiques
- Qualités rédactionnelles
- Compétence en électricité et/électrotechnique
- Lecture de plans, de schémas
- Suivi de la satisfaction client
- Maîtrise des règles de sécurité

FORMATION :

- De formation BAC+2 à Bac+5
- Domaine de l'électrotechnique et/ou du commerce
- Habilitation électrique souhaitée H0 B0 serait un plus.

RÉMUNÉRATION ET ORGANISATION DU TRAVAIL

- Fixe de 32K à 36 K euros sur 12 mois, ainsi qu'une partie variable(20% du salaire brut)
- Intéressement.

Les moyens mis à disposition :

- Un véhicule de fonction.
- Un ordinateur type Mac, un téléphone.
- Un outil de suivi de clientèle.
- Un soutien technique.
- Supports de communication.

