



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-produits-industriels-f-h-3>

## Technico-commercial Produits Industriels F/H

### Description

#### Description de l'entreprise

Manpower, au coeur des activités de ManpowerGroup, est l'un des leaders mondiaux du recrutement temporaire et permanent.

Combinant présence internationale et expertise locale, Manpower apporte des réponses adaptées et rapides aux besoins spécifiques de chaque entreprise, en matière de travail intérimaire, de recrutement en CDI/CDD, d'évaluation et de formation.

#### Missions

Le cabinet de recrutement de Manpower Group recherche, pour son client, une PME familiale dans le domaine de la distribution de pièces techniques à destination des industries, un Technico-Commercial Produits Industriels (H/F). En relation directe avec vos clients, vos missions seront les suivantes :

- Planifier votre semaine de rendez-vous clients et coordonner vos tournées en fonction de vos clients sectoriels;
- Sélectionner la clientèle en rapport avec les objectifs;
- Contrôler l'évolution de votre CA et de votre marge;
- Vérifier les conditions commerciales attribuées à chaque client;

### Qualifications

#### Missions

Le cabinet de recrutement de Manpower Group recherche, pour son client, une PME familiale dans le domaine de la distribution de pièces techniques à destination des industries, un Technico-Commercial Produits Industriels (H/F). En relation directe avec vos clients, vos missions seront les suivantes :

- Planifier votre semaine de rendez-vous clients et coordonner vos tournées en fonction de vos clients sectoriels;
- Sélectionner la clientèle en rapport avec les objectifs;
- Contrôler l'évolution de votre CA et de votre marge;
- Vérifier les conditions commerciales attribuées à chaque client;
- Vérifier régulièrement que votre secteur soit travaillé de manière équitable;
- A chaque visite, contrôler qu'il n'y ait pas de problème qualité en cours;
- Prescrire les produits et services offerts par l'entreprise;
- Remonter les informations nécessaires au siège;
- Prospecter de nouveaux clients;
- Tenir à jour le CRM et les rapports de visite. Issu(e) idéalement d'une formation allant du BAC +2 au BAC +5 à dominante commerciale ou technique, vous disposez d'une première expérience professionnelle réussie dans le développement commercial de produits techniques pour des industriels. Vous êtes connu(e) et

**Organisme employeur**  
CARREVOLUTIS

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
PROGRAMMATION  
INFORMATIQUE

**Lieu du poste**  
21231, DIJON, DIJON, France

**Date de publication**  
29 décembre 2025 à 14:02

**Valide jusqu'au**  
28.01.2026

reconnu(e) pour votre rigueur, votre curiosité et votre volonté de fidéliser.