



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-secteur-region-centre-f-h-3>

TECHNICO COMMERCIAL – Secteur région Centre F/H

Description

Technico-Commercial Région Centre (H/F)

Rejoignez un leader français des solutions de banderolage et d'automatisation industrielle !

Entreprise familiale innovante et passionnée de technologies, notre client s'est imposé comme un acteur incontournable dans la conception et la fabrication de **banderoleuses, filmeuses et systèmes de convoyage**. Fort de plusieurs brevets déposés et d'une expertise reconnue, il propose aujourd'hui des solutions complètes de **fin de ligne** intégrant automatisation, étiquetage et pesée.

Pour accompagner sa croissance, il recherche un(e) **Technico-Commercial(e) Région Centre**, véritable ambassadeur(rice) de ses solutions techniques auprès d'une clientèle industrielle variée.

Vos missions :

Développement commercial & fidélisation

- Identifier les besoins des clients et leur proposer des solutions adaptées.
- Accompagner vos interlocuteurs de la prise de contact jusqu'à l'installation des équipements.

Prospection & veille stratégique (zone : 45 ? 41 ? 18 ? 36 ? 37 ? 58 ? 33 ? 24 ? 16 ? 87 ? 19 ? 89 ? 86 ? 23 ? 03)

- Déetecter de nouvelles opportunités et développer votre réseau professionnel.
- Mener des actions commerciales ciblées pour élargir et dynamiser votre portefeuille clients.

Suivi & satisfaction client

- Superviser la mise en service des équipements et garantir leur bon fonctionnement.
- Assurer un suivi personnalisé pour maintenir une satisfaction client optimale.

Pilotage & performance

Organisme employeur

Find it!

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste

45234, ORLEANS, ORLEANS, France

Date de publication

11 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au

10.11.2025

- Analyser vos résultats et ajuster votre stratégie commerciale pour maximiser vos performances.
- Être force de proposition pour améliorer les process et enrichir l'offre.

Innovation & collaboration

- Remonter les besoins du terrain afin de contribuer aux projets d'amélioration continue.

Qualifications

Plus qu'un diplôme, c'est votre **personnalité** et votre **motivation** qui feront la différence.

- Vous êtes à l'aise dans la relation client, autonome et orienté(e) résultats.
- Vous justifiez d'une expérience en **vente technique BtoB**.
- Vous maîtrisez **Excel** et les outils CRM (Sage CRM serait un plus).
- Vous avez une forte capacité d'analyse et un véritable talent de négociateur(trice).
- Vous êtes passionné(e) par les **équipements techniques** et leur fonctionnement.

Ce que nous offrons

- **Véhicule de fonction** (avec télépéage)
- **Ordinateur et téléphone** professionnels
- **Avance sur frais** équivalente à 1 mois de dépenses
- **Rémunération attractive :**
 - Salaire fixe : **2 300 euro (junior) à 3 000 euro (confirmé)**
 - **Commissionnement dès le 1er euro**, sans plafond (% sur la marge des ventes et locations)
 - **Prime annuelle** équivalente à 1 mois de salaire si objectifs atteints

Pourquoi nous rejoindre ?

- Pour intégrer une **entreprise dynamique**, en forte croissance, où votre expertise technique et votre sens du commerce auront un impact direct.
- Pour évoluer dans un environnement innovant, porté par une culture familiale et collaborative.
- Pour bénéficier d'une rémunération motivante et d'une réelle

reconnaissance de vos résultats.

Vous souhaitez intégrer une entreprise dynamique où votre expertise technique et votre sens du commerce feront la différence ? Postulez dès maintenant et participez au développement d'un leader industriel !

Conformément à notre politique de diversité et d'inclusion, ce poste est ouvert à toutes et tous. Nous encourageons vivement les candidatures de personnes en situation de handicap, ainsi que celles de toutes origines, genres et expériences.