



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-sedentaire-44-sefi-f-h>

Technico-Commercial Sédentaire- 44-SEFI F/H

Description

Vous êtes issu(e) d'une formation technique en maintenance ; mécanique ; électrotechnique ou tout autre domaine industriel (méthodes, conception industrielle...) ? Vous cherchez un nouvel environnement de travail alliant relationnel et technique ? Alors ce poste est fait pour vous !

SEFI est un groupe familial créé en 1977 qui s'est imposé comme le plus gros groupe de France dans son domaine. Nous sommes reconnus comme des experts dans la distribution de produits techniques en transmission de puissance, en mécanique des fluides et plastiques techniques auprès de nos clients industriels.

SEFI en quelques chiffres :

- * 260 MEUR de CA,
- * 55 agences commerciales avec leur propre stock local,
- * 800 collaborateurs,
- * 2 plateformes de stockage à Poitiers et à Vannes avec 50 000m2 de stockage
- * 1 million de références disponibles,
- * 30 experts sur leurs familles de produits respectives,
- * 6 centres de montage
- * 1 équipe grands comptes

Rejoignez l'équipe de Maxime, responsable d'agence, et de Pierrick, responsable des ventes internes, au sein de notre agence de Nantes.

Ce que vous ferez en tant que Technico-commercial sédentaire H/F chez SEFI :

Rattaché(e) au Responsable des Ventes Internes, vous serez un véritable soutien technique au sein de l'agence, travaillant en étroite collaboration avec l'équipe itinérante.

Au quotidien, vos principales missions sont :

- * Accueillir par téléphone ou par mail les demandes de nos clients industriels (services maintenance, méthodes, achats...)
- * Comprendre précisément leurs besoins pour déterminer les produits et services nécessaires à la réalisation de leurs projets et à la maintenance de leurs équipements,
- * Formaliser des offres de prix pertinentes, en assurer le suivi et les relances pour concrétiser les ventes,
- * Effectuer la saisie informatique des commandes, veiller à leur suivi auprès des clients et des fournisseurs, et résoudre les éventuels litiges.

Votre contribution quotidienne sera essentielle pour assurer le développement du chiffre d'affaires, de la marge de votre agence et contribuer à la fidélisation de notre clientèle.

Organisme employeur
SEFI

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
44047, COUERON, COUERON,
France

Date de publication
30 octobre 2025 à 18:04

Valide jusqu'au
29.11.2025

Ce poste n'est pas ouvert au télétravail.

Qualifications

Le profil idéal :

Vous êtes titulaire d'une formation technique en mécanique, maintenance, conception industrielle ou électrotechnique, complétée par une expérience en environnement industriel.

C'est avant tout votre motivation de vous investir dans un métier alliant technique et relationnel qui fera la différence ! Une formation commerciale ou une expérience dans la relation client serait donc un atout supplémentaire.

Même si vous ne connaissez pas tous nos produits, une solide culture générale technique et votre curiosité seront essentielles pour être légitime et proposer les meilleures solutions à nos clients.

Vous êtes à l'aise dans les contacts téléphoniques et vous appréciez le travail en équipe. Vous êtes également organisé(e), dynamique, persévérant(e) et capable de gérer les priorités.

SEFI est ouvert à tous les talents et favorise la mixité et la diversité de ses équipes. A ce titre, nous étudions à compétences égales, toutes les candidatures.

Les raisons de nous rejoindre :

- * Bénéficier d'un équilibre entre votre vie professionnelle et personnelle : horaires de journée du lundi au vendredi, 6 semaines de congés payés, 1 RTT toutes les 4 semaines travaillées,
- * Salaire fixe à négocier selon profil, 13ème mois, prime annuelle, participation aux bénéfices, tickets restaurant, mutuelle familiale, CSE avantageux comprenant des chèques vacances,
- * Pour assurer votre réussite au sein de SEFI, nous vous accompagnons avec un parcours d'intégration au sein de nos équipes, un soutien technique quotidien sur nos produits, ainsi que des formations commerciales et techniques pour développer votre expertise,
- * L'opportunité d'intégrer un groupe où la convivialité et la proximité sont au coeur de nos valeurs et offrant de réelles perspectives d'évolution.

Notre processus de recrutement :

- * Entretien téléphonique avec le service RH,
- * Entretien avec les Responsables directs en agence avec évaluation technique,

Entretien avec le Responsable Régional et la Responsable RH.