



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-segment-power-f-h-4>

Technico Commercial segment Power F/H

Description

Missions principales

Rattaché(e) au responsable du segment Power & Process Industries, vous avez pour mission de :

- Pérenniser et développer le portefeuille clients,
- Prospecter afin d'ouvrir de nouveaux comptes clients,
- Faire de la veille concurrentielle,
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques commerciales incluant le reporting, planning, prévisionnels, offres en cours, affaires en cours, rapports de visite.

La BA Power et Process Industrie est très large, et les techniques d'approches et les interlocuteurs seront différents, ce qui nécessite une grande adaptabilité et flexibilité de la part du candidat.

Les ventes peuvent être complexes avec de multiples interlocuteurs, qu'ils soient prescripteurs ou décideurs.

Le candidat bénéficiera d'une formation à la gamme de produits, et sera par ailleurs soutenu par les outils du Groupe : ERP (IFS), CRM Sugar et le logiciel Roxtec Transit Designer (RTD) pour choisir le bon produit. Il renseignera le CRM avec toutes les données et informations qu'il aura collectées.

Qualifications

Qualifications

- De formation Bac+2 en commerce ou similaire, vous avez une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la vente de produits industriels, idéalement dans le milieu réseaux électriques ou des énergies renouvelables,
- Véritable développeur, vous êtes curieux(se), tenace, dynamique et orienté(e) business,
- Vous êtes force de proposition et votre savoir-faire technique vous met à l'aise dans la vente de produits industriels à forte valeur ajoutée,
- Vous avez un excellent relationnel, le sens de l'écoute et la capacité à bien

Organisme employeur

Roxtec

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE
PLACEMENT DE MAIN-
D'OEUVRE

Lieu du poste

75102, PARIS 02, PARIS, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
60000 €

Date de publication

15 septembre 2024 à 21:02

Valide jusqu'au

15.10.2024

mener un rendez-vous,

- Vous avez la capacité à convaincre, le sens du closing, organisé(e), autonome et rigoureux(se),
- Vous savez transformer les besoins des clients en solutions optimales,
- Sens de l'organisation, rigueur, autonomie, fiabilité, réactivité,
- Rompu(e) à la vente de solutions à forte valeur-ajoutée plutôt que de produits sur « catalogue »,
- Esprit et travail d'équipe,
- Anglais courant.

La Société vous offre

Un vrai challenge dans une Société dynamique avec une très forte expansion nationale et internationale,

Une réelle autonomie pour développer un CA avec des produits de qualité,

Un engagement sur un marché à fort potentiel,

Une rémunération attractive avec salaire fixe + primes,

Véhicule de fonction,

Intéressement.

Postuler.

Merci d'adresser votre candidature sous format Word (CV + lettre de motivation) par courriel à xxxxxxxxxxxxxxxx