



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commerciale-itinerante-42-f-h>

## TECHNICO-COMMERCIAL(E) ITINERANT(E) 42 F/H

### Description

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous aurez pour mission de développer et fidéliser votre portefeuille clients sur le secteur de la Loire (42) & de la Haute Loire (43)

Vos missions principales :

- Promouvoir les produits, services et solutions de l'entreprise.
- Développer et fidéliser un portefeuille clients existant,
- Mettre en place un plan de prospection efficace, notamment à partir d'un fichier de clients à réactiver,
- Identifier les besoins précis des clients et leur proposer des solutions techniques adaptées,
- Assurer la prospection terrain, le suivi et la satisfaction des clients,
- Réaliser vos comptes-rendus et suivi commercial via l'outil CRM SALESFORCE,
- Participer à l'élaboration d'études tarifaires et aux réponses aux appels d'offres,
- Représenter l'entreprise lors de salons professionnels,
- Appliquer et faire respecter les process internes.

### Qualifications

Pour réussir sur ce poste, quelles compétences seront attendues ?

- Une formation technique et/ou commerciale,
- Une première expérience réussie en vente B2B dans un environnement industriel, manutention, agricole ou machines techniques,
- La maîtrise des techniques de prospection et de négociation commerciale.

Quelles sont les qualités qui seront appréciées et qui feront la différence ?

- Votre autonomie,
- Votre sens de l'organisation,
- Votre sens du service,
- Votre goût du challenge
- Vos qualités relationnelles,

L'indispensable vraiment indispensable... Une expérience réussie dans la vente de solutions techniques B2B !

**Organisme employeur**  
RESSOURCES UP

**Type de poste**  
Temps plein

**Secteur**  
CONSEIL POUR LES AFFAIRES  
ET AUTRES CONSEILS DE  
GESTION

**Lieu du poste**  
69290, ST PRIEST, ST PRIEST,  
France

**Date de publication**  
21 octobre 2025 à 17:07

**Valide jusqu'au**  
20.11.2025