



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-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