

Détail de l'offre : Technico-commercial H/F (CDI)

Recruteur	SKILLS
Code postal	39000
Ville	Lons-le-Saunier
Référence	156476556270955813
Titre de l'offre	Technico-commercial H/F (CDI)
Description du poste	Nous recrutons un(e) Technico-Commercial(e) pour un poste en CDI à Brignais, au sein d'une entreprise industrielle innovante. En tant que Technico-Commercial(e), vous serez chargé(e) de promouvoir et de vendre les produits et solutions de l'entreprise auprès d'une clientèle diversifiée, tout en assurant un suivi de qualité de la relation client.
	<p>Missions :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier de nouvelles opportunités commerciales et développer le portefeuille clients. - Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées en matière de produits et services. - Réaliser des démonstrations techniques et commerciales des produits. - Assurer la gestion complète des dossiers clients, de la prise de commande à la livraison. - Négocier les prix, les délais et les conditions de vente. - Participer à la préparation des devis et des offres commerciales. - Suivre l'évolution des projets et s'assurer de la satisfaction client. - Assurer une veille commerciale et technique pour maintenir la compétitivité de l'entreprise. - Collaborer étroitement avec les équipes techniques et production pour garantir la qualité des solutions proposées. - Effectuer un reporting régulier auprès de la direction commerciale. Pour postuler cliquer ici.
Type de contrat	
Télétravail	Non spécifié
Fonction	Commercial / Ventes
Localisation	Brignais
Description du profil	Nous recherchons un(e) Technico-Commercial(e) dynamique, autonome et orienté(e) résultats, ayant une expérience réussie dans le secteur industriel. Vous serez un(e) véritable ambassadeur(trice) de notre client, avec pour mission de développer et fidéliser un portefeuille clients tout en offrant des solutions techniques sur mesure.
	<p>Compétences requises :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expérience professionnelle de 2 à 5 ans en tant que Technico-Commercial(e), idéalement dans un environnement industriel. - Maîtrise des techniques de vente et négociation, avec une forte capacité d'écoute et de compréhension des besoins clients. - Bonne connaissance des produits et solutions techniques, une formation en ingénierie ou en commerce technique est un atout. - Excellentes capacités de communication et relationnelles pour interagir avec des clients variés et des interlocuteurs internes. - Autonomie et organisation dans la gestion de votre portefeuille clients et des priorités. - Esprit d'équipe pour collaborer efficacement avec les autres départements. - Goût du challenge et de la performance dans l'atteinte des objectifs commerciaux. - Maîtrise des outils bureautiques et CRM. - Permis de conduire valide pour déplacements réguliers.
	<p>Vous êtes curieux(se) et passionné(e) par les aspects techniques des produits et solutions. Vous aimez les challenges commerciaux et êtes à l'aise pour négocier et convaincre des clients. Vous savez gérer les priorités et travailler dans un environnement en constante évolution.</p>
	<p>Salaire : Rémunération attractive comprise entre 30 000 et 40 000 EUR brut annuel en fonction de l'expérience.</p>
Fonction	Commercial / Ventes
Secteur	Industrie & B.T.P.