

Recrutement Interne
Technico-commercial H/F

FINALITES DE LA FONCTION :

Du travail de bureau, à la signature du contrat chez le client, en passant par des visites techniques et commerciales, le technico-commercial devra mener à bien son étude commerciale en toute autonomie. Il devra gérer son flux de contacts entrants tout en en créant de nouveaux en prospectant.

PRINCIPALES ACTIVITES :

- Développer la zone géographique,
- Fidéliser la clientèle existante grâce à des actions régulières auprès de votre réseau,
- Participer aux salons, portes ouvertes et tout événements en relation avec notre domaine d'activité
- Réaliser l'étude technique et commerciale en analysant le besoin du client et la meilleure faisabilité technique et économique.
- Mener les négociations commerciales,
- Développer la notoriété et l'image de marque de l'entreprise en la représentant auprès des acteurs locaux publics et privé.

COMPETENCES :

- Autonomie
- Organisation
- Maîtrise des techniques de ventes
- Adaptabilité
- Maîtrise Autocad (formation interne possible)
- Maîtrise du pack office (principalement Word, Excel)

RATTACHEMENT : Le Technico-Commercial est rattaché à la Direction commerciale.

PROFIL : Votre goût du challenge et votre sensibilité aux nouvelles technologies liées à l'environnement vous permettront de réussir dans cette fonction.

Le défi vous tente ? Envoyez votre candidature (CV + lettre de motivation) à :
f.ruelle@le-triangle.fr avant le 17 février 2023.
Le processus de recrutement sera le même que les candidatures externes.