

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

<b>Recruteur</b>	SKILLS
<b>Code postal</b>	38000
<b>Ville</b>	Bourgoin-Jallieu
<b>Référence</b>	156471904405964117
<b>Titre de l'offre</b>	Technico-commercial H/F (CDI)
<b>Description de la mission</b>	<p>Nous recherchons pour notre client basé à Saint-Quentin-Fallavier un(e) Technico-commercial(e) en CDI dans le secteur Industrie. Intégré(e) au sein d'une équipe dynamique, vous serez en charge de développer et fidéliser un portefeuille clients sur votre secteur géographique. Vos missions incluront : - Prospecter de nouveaux clients et développer le chiffre d'affaires. - Assurer le suivi et la fidélisation des clients existants. - Réaliser des démonstrations techniques et des présentations produits. - Élaborer des propositions commerciales et négocier les contrats. - Assurer une veille concurrentielle et remonter les informations pertinentes à votre hiérarchie. - Participer aux salons professionnels et événements du secteur. - Collaborer étroitement avec les équipes techniques et marketing pour adapter les offres aux besoins des clients. Vous bénéficierez d'un environnement de travail stimulant et d'un package attractif comprenant un salaire fixe compris entre 38 000 et 41 000 euros, ainsi que des primes sur objectifs, un véhicule de fonction, un téléphone et un ordinateur portable. Rejoignez une entreprise en pleine croissance et contribuez activement à son développement ! Pour postuler cliquer ici.</p>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Non spécifié
<b>Rémunération</b>	30 K Euro/an
<b>Localisation</b>	Saint-Quentin-Fallavier
<b>Code localisation</b>	Rhône-Alpes
<b>Pays</b>	France
<b>Description du profil</b>	<p>Vous êtes le/la candidat(e) idéal(e) si vous possédez les compétences et qualités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formation Bac 2 à Bac 5 en commerce, vente ou ingénierie, avec une spécialisation technique.</li> <li>- Expérience réussie de 2 à 5 ans dans un poste similaire, idéalement dans le secteur industriel.</li> <li>- Excellentes compétences en négociation et en relation client.</li> <li>- Capacité à comprendre et à présenter des solutions techniques complexes.</li> <li>- Aisance avec les outils informatiques (CRM, suite Office).</li> <li>- Permis B indispensable, déplacements fréquents à prévoir sur le secteur.</li> <li>- Esprit d'initiative, autonomie et goût du challenge.</li> <li>- Bonnes capacités d'analyse et de synthèse.</li> <li>- Sens de l'organisation et rigueur dans le suivi des dossiers.</li> <li>- Aisance relationnelle et excellent sens de l'écoute.</li> </ul> <p>Si vous êtes motivé(e) par les défis commerciaux et techniques, et que vous souhaitez évoluer dans un environnement dynamique et innovant, ce poste est fait pour vous. Rejoignez notre client et participez à son succès en apportant votre expertise et votre enthousiasme !</p>