

Technico-commercial Itinérant H/F

Contexte

Notre client, leader européen dans le domaine de la régulation de Process industriels recherche, un Technico-Commercial Itinérant (H/F) basé à Nanterre.

Mission

Rattaché à l'agence de Nanterre, vous aurez en charge la gestion du portefeuille client et vous assurez son développement de votre secteur géographique (départements 45, 41, 91, 94, 93).

En collaboration directe avec le responsable d'agence, vos différentes missions consisteront à :

- Développer les ventes des produits de régulation et automatisme
- Suivre et fidéliser le portefeuille clients et les dossiers pré existants (agroalimentaire, chimie, pétrochimie, énergies)
- Établir un plan et prospecter (téléphonique + physique) sur le secteur géographique de 5 départements (45, 41, 91, 94, 93)
- Établir les offres techniques et commerciales
- Élaborer des solutions techniques et commerciales adaptées à chaque nouveau client.
- Répondre aux demandes et besoins clients
- Ponctuellement, intervenir en SAV chez les clients
- Déplacements de 2 nuits par semaine sur votre secteur

Profil

De formation bac+2 à bac+5 de type CIRA / Mesures Physiques / Régulation, vous justifiez d'une première expérience commerciale significative de 2/3 ans minimum dans un secteur et/ou à des fonctions similaires.

Autonomie, rigueur, sens du contact et de l'organisation, alliés à une bonne connaissance des produits relatifs à ce métier sont autant d'atouts pour ce poste.

Salaire et Avantages

32/40Keuros Fixe + primes à négocier
voiture de fonction, PC, téléphone, clé 3G, frais annexes, participation aux bénéfices, 13ème mois, mutuelle...

Pour candidater à l'offre: alexandre.salle@effektiv-rh.com