

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

Recruteur	LE MERCATO DE L'EMPLOI
Code postal	27000
Ville	Pont-Audemer
Référence	156482703437989383
Titre de l'offre	Ingénieur Technico-Commercial F/H (CDI)
Description de la mission	Offre d'Emploi : Ingénieur Technico-commercial F/H

Vous recherchez un nouveau défi combinant expertise technique et compétences commerciales ? Rejoignez une entreprise dynamique et en plein essor en tant qu'Ingénieur Technico-commercial F/H.

Sous la responsabilité du Directeur d'Agence, devenez le maillon essentiel entre l'entreprise et ses clients, assurant des solutions sur mesure pour répondre à leurs besoins énergétiques. Vous intégrerez une équipe engagée, où l'expertise est au cœur des relations durables avec les clients.

Vos principales missions :

COMMERCIALES :

- Prospector et fidéliser de nouveaux clients, en détectant des opportunités de croissance avec la direction commerciale.
- Élaborer des propositions commerciales adaptées aux besoins énergétiques des clients.
- Rédiger des offres d'installation, de travaux et de location d'équipements, et en assurer le suivi commercial.
- Participer activement aux réunions commerciales avec la direction et le responsable opérationnel.

TECHNIQUES :

- Apporter une expertise technique complémentaire aux collaborateurs internes.
- Collaborer avec le Technico-commercial pour fournir un soutien technique.
- Analyser et décoder les éléments clés d'un cahier des charges pour élaborer des mémoires techniques.
- Maintenir un niveau élevé de connaissances techniques et une compréhension approfondie des produits et services offerts.
- Participer aux plans de prévention organisés par les clients pour identifier les dangers potentiels.

TECHNICO-COMMERCIALES :

- Développer les relations avec la clientèle existante afin de détecter de nouveaux besoins énergétiques.
- Identifier et cibler les opportunités de vente de produits et services.
- Analyser et répondre aux appels d'offres publics et privés concernant la maintenance, les travaux et/ou la location d'équipements.
- Rédiger des rapports de visite sur l'état des équipements et installations des clients.
- Assurer une communication transverse avec les agences sur les problématiques techniques et commerciales.
- Collaborer étroitement avec les équipes internes pour garantir la satisfaction des clients sur l'ensemble du processus de vente, y compris la livraison, l'installation et le service après-vente.

En intégrant cette entreprise, vous participerez activement à son développement tout en évoluant dans un environnement stimulant et collaboratif. Devenez un acteur clé de notre succès et mettez votre talent au service de solutions innovantes et durables ! Pour postuler cliquer ici.

Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Rémunération	40-50 K /an

Profil Commercial / Vente
Localisation Yvelines
Description du profil Vous êtes un(e) Ingénieur Technico-commercial F/H à la recherche d'un nouveau défi? Cette offre est pour vous !

Issu(e) d'une formation BTS Technico-commercial ou supérieure, vous justifiez de 3 à 5 ans d'expérience dans une fonction similaire, idéalement dans les domaines du génie énergétique et/ou mécanique. Vous avez démontré votre expertise dans la vente de produits et solutions techniques, particulièrement les groupes électrogènes et les onduleurs, avec des résultats chiffrés à l'appui.

Doté(e) d'un excellent relationnel, vous êtes un véritable meneur d'hommes, à l'aise sur le terrain et capable de transmettre avec exigence les règles de sécurité à vos clients. Dynamique, flexible et appréciant l'itinérance, vous vous épanouissez dans des situations d'urgence et savez faire preuve d'une grande résistance au stress. La maîtrise du Pack Office et des outils de communication comme Teams est indispensable.

Ce poste en CDI, statut Agent de Maîtrise, vous offre un forfait jours avec RTT, une mutuelle prise en charge à hauteur de 80%, et un salaire à négocier selon votre expérience sur une fourchette de 40-45 K brut/An en partie fixe et du variable selon l'atteinte des objectifs fixés..

Les avantages sont nombreux : véhicule de fonction, smartphone, PC portable, carte essence, EPI, formation interne et auprès des constructeurs, événements de cohésion d'équipe, épargne salariale dès 4 mois d'ancienneté, et primes au mérite basées sur les résultats de l'entreprise.

Prêt(e) à relever ce défi?

Contactez-nous !

Nous sommes Emmanuel Moreau et Thierry Chevalier, Recruteurs du Mercato de l'Emploi en charge de ce recrutement.

Profil Commercial / Vente
Secteur B.T.P.