

Technico-commercial

« Représenter nos savoir faire auprès des clients et prospects »

✓ Responsabilités missions :

- **Suivi clients / prospects** : assurer le suivi commercial terrain selon le Plan d'Actions Commerciales établi par ailleurs, dans tous les domaines d'activité des sociétés du groupe. Faire les relevés de parc matériel client pour faire des offres commerciales, techniques et financières adaptées.
- **Suivi constructeurs / carte** : utiliser le constructeur dans son rôle de support technique et commercial, appliquer les programmes particuliers pour développer les ventes.
- **Prestations de services / offres** : définir et vendre des prestations en utilisant les standards de la société.
- **Organisation / méthodes** : suivre le déroulement des prestations de service magasin, SAV ou matériel en tant que de besoin.
- **Rapport d'activités** : établissement de rapports de visite clients et prospects, maintien à jour des informations clients/prospects.

✓ Qualités requises :

- Capacité d'écoute, disponibilité, curiosité, qualités de communication
- Connaissances commerciales de l'un de nos marchés (BTP, PL, Groupe Electrogène)
- Connaissances techniques des moteurs et transmissions
- Formation BTS technico-commercial

✓ Rattachement

- Fonctionnel et hiérarchique : Chef des Ventes

✓ Rémunération et statut

- Statut : employé
- Coefficient : selon grille convention collective métallurgie
- Déplacement PACA LR, voire France et missions étranger possibles
- Remboursement frais de déplacement (repas, péages, hôtel, IK)
- Salaire : de 20K€ à 30K€ brut annuel + primes sur objectifs environ 20% du salaire de base.