

Intitulé du poste : TECHNICO-COMMERCIAL SEDENTAIRE (H/F)

Mission :

Sous la responsabilité du responsable commercial, participer activement au développement des ventes auprès d'une clientèle de professionnels, proposer des solutions techniques et transformer les offres en commandes.

Activités :

Analyser les Appels d'Offres

Consulter les fournisseurs

Analyser les offres fournisseurs et identifier ceux adéquats aux besoins des clients

Participer à l'élaboration des propositions commerciales

Assurer le suivi commercial

Négocier les achats, respect de la qualité et des délais

Enregistrer les commandes clients

Contribuer à la résolution des éventuels litiges / problèmes techniques avec les fournisseurs et/ou les clients

Niveau d'études / Diplômes / Formations :

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) minimum dans un secteur technique, scientifique ou industriel complété idéalement par une formation commerciale ou souhaitant évoluer vers un poste commercial.

Il est également accessible avec une expérience professionnelle dans un secteur technique (mécanique industrielle, électrotechnique...).

Expérience :

Débutant accepté.

Première expérience significative un plus.



2/2

Compétences / Qualités requises :

Rigueur, organisation, ambition, loyauté, capacité de travail en équipe, aisance relationnelle, capacité d'écoute, adaptabilité, détermination.

Elément prêt à s'investir et à progresser dans une entreprise à taille humaine.

La maîtrise de l'outil informatique est indispensable.

La maîtrise de l'anglais un plus.

Lieu d'exécution du poste : Saint Priest

Type de contrat : CDI

Rémunération : Fixe + variable

A définir selon qualifications et expériences