

Technico commercial (H/F)

69008 LYON [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Fabricant d'outils dédiés au LEAN MANUFACTURING et au MANAGEMENT VISUEL. Ils sommes leader mondial sur notre marché depuis 1990 et travaillons avec un grand nombre de clients industriels (Safran, Renault, Airbus, Michelin, Sanofi, L'Oréal...). Ils innovent continuellement pour aider et accompagner leurs clients dans leur quotidien et s'appuient sur leurs valeurs partagées : Excellence, Respect, Passion, Innovation, Convivialité. Ils maîtrisent toute la chaîne de valeur et avons une politique de la RSE et des droits humains.

Le poste

Bonjour,

Je suis Laurie du Pôle recrutement Actual secteur du Rhône, je suis à la recherche d'un profil **Technico-commercial H/F** sur la partie Sud-Est France.

Rattaché à son responsable hiérarchique, le chargé d'affaires assure la liaison entre les clients et l'entreprise dans son secteur SUD-EST (départements 1,4,5,6,7,13,26, 30,38,42,43,48,63,69,73,74,83,84).

Les missions:

- Assurer la promotion des ventes des produits du LEAN MANUFACTURING et du MANAGEMENT VISUEL.
- Prospecter et exploiter les nouveaux prospects/clients en s'appuyant sur le logiciel X3
- Assurer le développement de projets « GROUPE » (Renault, etc.) et suivre le déroulement des affaires et des contrats en cours.
- Organiser ses déplacements avec présentations de matériel et gère son planning des visites selon le secteur géographique défini (4 jours par semaine soit environ 16 rendez-vous par semaine). Le vendredi est réservé à la journée administrative au domicile personnel.
- Etudier les besoins et conseille les clients (croquis, plans, catalogues...)
- Collaborer avec le commercial sédentaire et le service clients.
- Assurer le SAV chez les clients en cas de besoin en lien avec le service Qualité et/ou la Production et le Service Clients.
- Mettre en œuvre la stratégie Marketing de l'année et participe aux réunions.
- Participer activement aux salons
- Transmettre les informations : articles de presse, documentation ou revue client
- Assurer toutes les actions complémentaires pour promouvoir nos produits sous différentes formes dans les entreprises manufacturières enregistrées sur le logiciel X3 (effectif 3 80 personnes) selon les activités décrites dans le catalogue et dans les services LEAN, QUALITE, PRODUCTION, METHODES, RESSOURCES HUMAINES, SECURITE, ACHATS.

Tâches Principales :

- Assurer la promotion et le vente des produits SESA SYSTEMS sur le secteur
- Consolider et développer un portefeuille client existant
- Relancer les ex-clients pour relancer la relation commerciale
- Exploiter les prospects chauds suite aux actions marketing

- Organiser les rendez-vous les clients sur le secteur
- Suivre et relancer les devis en cours sur le secteur
- Mettre à jour de façon continue les prévisions de ventes
- Participer au salon (maximum 1 / an)

Un accompagnement sur mesure afin de faire découvrir l'entreprise, former sur nos produits, nos processus
et garantir une bonne intégration.

Salaire : 30/35K€ sur 13mois + primes sur objectifs 5/10K€ + véhicule

Pour plus d'informations, vous pouvez me contacter au 04.74.70.59.63 ou à recrutement476@ergalis.fr

A très vite ! Laurie, Consultante Rh CDD/CDI.

Le profil recherché

Profil technico commercial itinérant expérimenté dans le domaine industriel.