

## Technico commercial (H/F)

91140 VILLEJUST [Accéder à l'annonce en ligne](#)



15/06/2025

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Entreprise Spécialisée en CVC.

### Le poste

Up Skills Cadres & Experts recrute pour l'un de ses clients un TECHNICO-COMMERCIAL (H/F) pour un CDI situé à VILLEJUST (91140).

AVANTAGES:

42K€ brut + variable : 10% de la MB sur nouveaux clients + 5% de la MB sur clients existants, statut Cadre forfait jours (218 jours)

Prime panier (12.50 net) + Prime Intéressement + Mutuelle 75% employeur

Télétravail après validation de la période d'essai 1jr/semaine

RTT + Véhicule de fonction + téléphone portable + ordinateur portable

**\*\*Déplacements nationaux pour la partie frigoriste, déplacements en île de France pour la partie commerciale.\*\***

#### MISSIONS:

ORGANISATION

- Organiser la prospection, le suivi et le développement d'un portefeuille sur nos différents segments d'activité en lien avec les objectifs définis par la direction
- Assurer la gestion et le suivi des comptes clients dans le respect des coûts et des délais, en optimisant les ressources humaines et matérielles à votre service.
- Autonome et responsable, vous assurez un reporting régulier des prospects et clients et mettez en place les stratégies commerciales nécessaires au développement du portefeuille

RELATIONS CLIENTS ET COMMERCE

- Développer le chiffre d'affaires dans une logique de rentabilité afin d'assurer une progression constante dans ce marché en se coordonnant avec les forces de l'entreprises (SAV, Travaux, Télésurveillance) pour atteindre les objectifs déterminés
- Préparer et animer les réunions contractuelles avec les prospects et clients
- Négocier avec les clients (renouvellements / nouveaux clients) de la prospection à la signature des contrats.
- Respecter et faire respecter la charte graphique en interne et en externe
- Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Participer si nécessaire à des « cercles d'affaires » afin de développer vos contacts
- Participer à l'organisation et l'animation d'évènements clients

RESSOURCES HUMAINES

- Établir les besoins de formation et d'outils

- Assurer la diffusion de l'information,
- S'assurer que les horaires de travail sont conformes aux besoins du service, contrôler la pertinence des heures effectuées.

#### COORDINATIONS DU DEPARTEMENT

- Participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Préparer et animer les réunions contractuelles avec la Direction pour présenter les chiffres et les indicateurs d'activité du service pour le mois écoulé et au cumul de l'année.
- Présentation au CODIR d'un résumé de vos projets.
- Participer aux réunions commerciales et Marketing et être force de proposition sur l'offres produits et services et sur les différents supports de communication.

### **Le profil recherché**

Vous disposez d'une expérience significative (minimum 3 ans) en tant que Technico-Commercial (une expérience dans les systèmes CVC est un plus).

Vous possédez des compétences en gestion de CRM.

Vous êtes autonome, savez organiser votre stratégie commerciale, mettre en place un plan de prospection efficace et en assurer le suivi.