

Technico commercial sédentaire mécanique (H/F)

69680 Chassieu [Accéder à l'annonce en ligne](#)



Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Le cabinet de recrutement ACTUAL est une entreprise renommée dans le domaine du recrutement et de la formation professionnelle. Il se distingue par son expertise et son engagement envers ses clients et candidats.

Nous sommes fiers de faire partie d'un réseau comptant 600 agences, ce qui nous permet d'avoir une portée nationale étendue. De plus, avec 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement, nous offrons des solutions complètes pour répondre à tous les besoins en matière de ressources humaines.

Nous croyons fermement que chaque individu a un potentiel unique à offrir, et c'est pourquoi nous mettons tout en œuvre pour créer des opportunités enrichissantes tant pour les entreprises que pour les candidats.

Le poste

Le cabinet de recrutement ACTUAL recherche pour son client un technico commercial sédentaire en fournitures industrielles mécaniques H/F CDI.

Poste basé proche de Décines et Saint Priest.

Vous intégrez une structure leader de la distribution de fournitures industrielles en composants de transmission mécanique (roulement, étanchéité...)

Basé au sein d'une agence composée de 12 personnes, en binôme avec un commercial itinérant vous serez en charge de :

- Rédiger les devis
- Conseiller et vendre les produits en proposant la solution la plus adaptée (conseil, rédaction des devis, relance des offres émises, négociation)
- Suivre les commandes jusqu'à la livraison
- Fidéliser les clients et augmenter son chiffre d'affaires
- Mener des actions de communication
- Gérer les éventuels litiges

Rémunération selon profil : salaire de base entre 2100€ et 2400€ brut + 13^{ème} mois + prime mensuelle entre 75€ et 100€ + primes annuelles d'intéressement et participation avantageuses + tickets restaurants + mutuelle familial

Horaire : 37 h avec 9 JRTT

Le profil recherché

De formation minimum bac + 2 : en mécanique, électrotechnique...complétée par une formation commerciale, vous avez idéalement une première expérience de la vente de produits techniques dans un environnement industriel (jeunes diplômés acceptés avec au moins un à deux ans d'alternance).

Vous faites preuve de rigueur, de persuasion avec un sens de l'écoute. Votre goût du challenge, du contact et la capacité à prendre des initiatives vous permettront de mener à bien vos missions et de développer votre secteur avec les commerciaux terrain.

Enfin, vous avez une excellente aptitude à communiquer clairement et professionnellement, tant à l'oral qu'à l'écrit, afin de représenter l'entreprise de manière positive et convaincante.