

Technico commercial (H/F)

59500 DOUAI [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Cambrai recrute pour son client, une PME spécialisée dans la protection incendie des cuisines professionnelles.

Cette société accompagne ses clients à tous les stades de leurs projets, propose des solutions sur mesure pour les cuisines professionnelles. Notre client est reconnu pour le savoir-faire de ses équipes et la qualité de ses produits. Elle accompagne ses clients à tous les stades de leurs projets.

Présente en France - à Saint Ouen L'Aumône en région parisienne, Lyon, Toulouse, Nice et Lille - et à l'international, notre client compte aujourd'hui plus de 35 collaborateurs, dont 15 Techniciens d'installation et de maintenance qui œuvrent sur toute la France, auprès de 6000 clients, et assurent 6500 interventions par ans.

Elle réalise un CA de 8.5 M€ en constante progression. C'est une entreprise très attachée aux enjeux d'économie d'énergie, de gestion durable et de sécurité.

Le poste

Actual Cambrai recherche pour son client spécialisé dans le **secteur de la sécurité incendie un Technico-Commercial H/F en CDI basé à Douai**. Votre mission principale consistera principalement à **développer le chiffre d'affaires de votre secteur (59-62-02-80)**.

Pour mener à bien votre mission il vous sera demandé les tâches suivantes :

- Fidéliser et développer les clients existants,
- Créer et entretenir votre réseau de prescripteurs,
- Commercialiser l'ensemble de nos systèmes,
- Réaliser des chiffrages / audit technique / relevés technique sur plans et/ou sur site,
- Transmettre aux services techniques des dossiers de qualité,
- Constituer un binôme avec le technicien dédié de votre secteur,
- Participer aux rituels managériaux de l'équipe commerciale

Vous bénéficiez d'une formation à leurs produits et d'un accompagnement régulier.
Vous disposerez d'un smartphone, tablette, PC ainsi que d'un véhicule de fonction.

Le profil recherché

Vous avez une formation type commerciale niveau Bac +2 à Bac +4.

Vous disposez d'une première expérience réussie en commerciale terrain dans la vente de produits techniques et services en BtoB idéalement dans la sécurité incendie. La connaissance du marché de la restauration collective et commerciale serait un plus.

Vous êtes de nature rigoureuse, organisée, autonome, avec l'esprit d'équipe et une capacité d'écoute et de compréhension.

Vous êtes passionné par la vente, maîtrisez la prise de rendez-vous téléphonique et sensible aux nouvelles technologies.

Rejoignez nous et construisons ensemble votre travail ! Postulez dès aujourd'hui sans attendre.