

Technico commercial (H/F)

[Accéder à l'annonce en ligne](#) 



02/02/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Le cabinet ACTUAL met en relation candidats et entreprises en adéquation avec leurs besoins et attentes. Fort de son expertise, il gère tout le processus de recrutement : définition du poste, recherche de profils ciblés, évaluation des candidatures et accompagnement jusqu'à l'embauche. Cette approche complète garantit une expérience sur mesure pour chaque client et candidat, en assurant un matching optimal qui répond parfaitement à leurs objectifs.

Le poste

Le cabinet de recrutement ACTUAL recherche, pour le compte de son client, un **Technico-Commercial H/F** dans le secteur du traitement chimique, basé à Jonage. Vous intégrerez une PME spécialisée dans la mise en propreté des métaux par traitement chimique, travaillant au service des industries les plus exigeantes.

Rattaché(e) à la Direction commerciale, vous contribuerez au développement du chiffre d'affaires et au renforcement de la présence de l'entreprise auprès de sa clientèle industrielle.

Vos principales missions :

- Définir, en cohérence avec la stratégie de l'entreprise, un plan d'action commercial adapté aux objectifs de développement fixés.
- Prospecter, développer et fidéliser un portefeuille clients et prospects en menant des actions ciblées : appels téléphoniques, courriers électroniques, visites clients, envoi et suivi d'offres commerciales, démonstrations.
- Conseiller les clients et prospects dans le choix des solutions techniques adaptées à leurs besoins, les assister dans la mise en œuvre et former leurs collaborateurs à l'utilisation des produits.
- Réaliser un ciblage approfondi en exploitant systématiquement les fichiers internes, les annuaires professionnels et les sources d'informations (Internet, bases de données, salons techniques, etc.).
- Assurer le suivi des affaires et projets industriels, relancer les offres émises et garantir la satisfaction du client tout au long du processus.

En collaboration avec les autres membres de l'équipe commerciale et marketing, piloter la préparation et l'organisation de la participation de l'entreprise aux salons professionnels, afin d'accroître sa visibilité et ses opportunités.

Ce poste est à pourvoir en CDI à temps plein. Des déplacements fréquents sont à prévoir, notamment auprès de la clientèle. La rémunération sera établie en fonction du profil, avec une part variable.

Le profil recherché

Formation bac+2 à bac+3 Expérience réussie de 3 à 5 ans sur un poste similaire en milieu industriel ou technique.

Connaissance appréciée des procédés chimiques, du traitement de surface, ou des équipements techniques pour l'industrie.

Maîtrise des outils informatiques (pack Office).

Permis B indispensable (déplacements fréquents en clientèle).