

Technico commercial région centre (H/F)

68120 RICHWILLER [Accéder à l'annonce en ligne](#)



21/10/2025

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Notre client développe, produit et distribue des systèmes et des composants pour différentes industries et différents secteurs dans le domaine de la gestion de câbles intelligents.

Le siège de l'entreprise se trouve à Richwiller (Grand Est) près de Mulhouse, est l'interlocuteur central pour les clients en France, en Belgique et dans la région du Maghreb. L'équipe, composée de 20 personnes s'occupe de la distribution, du marketing, de la logistique, des finances et dispose d'un service technique spécialisé pour les demandes spécifiques des clients et l'assistance en ligne. Au fil des ans, la succursale est devenue un centre de compétences pour le marquage individuel au laser, avec un département dédié aux solutions de marquage sur mesure et à l'assistance technique, le tout assuré en interne. Vos principales tâches du poste : Soutien et développement des relations avec les clients existants avec cœur, esprit et savoir-faire technique Acquisition active de nouveaux clients et développement ciblé de votre propre réseau dans le domaine de la vente Conseil technique et présentation de nos systèmes innovants directement sur le site du client Un accompagnement indépendant du projet de l'enquête à la conclusion du contrat Développement et mise en œuvre de stratégies de vente individuelles Planification et mise en œuvre des campagnes de vente régionales Représentation de notre entreprise lors de salons et d'événements professionnels

Le poste

Nous recherchons un(e) Commercial(e) itinérant sur la région centre et sud paris .

Vos principales missions :

- Soutenir et développer les relations avec les clients existants avec passion, expertise et savoir-faire technique.
- Acquérir activement de nouveaux clients et développer votre réseau de vente.
- Offrir des conseils techniques et présenter nos systèmes innovants directement sur site.
- Mener des projets de façon autonome, de l'enquête à la conclusion du contrat.
- Développer et mettre en œuvre des stratégies de vente personnalisées.
- Planifier et réaliser des campagnes de vente régionales.
- Représenter notre entreprise lors de salons et d'événements professionnels.

Le profil recherché

Compétences Requises :

Le candidat doit démontrer une expertise en techniques de vente avec une capacité éprouvée à atteindre et dépasser les objectifs de vente. Une connaissance approfondie des stratégies de négociation est essentielle pour réussir dans ce poste.

Une expérience impérative dans la vente de produits câblage, matériel électrique (distributeurs)

Une excellente maîtrise des relations clients est indispensable, avec l'aptitude à établir et maintenir des relations solides et durables.

La maîtrise des outils de gestion de la relation client (CRM) et une expérience avérée dans l'utilisation de ces systèmes pour optimiser les performances commerciales sont fortement souhaitées.

Un niveau d'expérience suffisant dans le secteur commercial, ainsi qu'une volonté de se développer continuellement, sont des atouts majeurs pour ce poste.

Une formation Bac +2 ou +3 électrotechnique ou système numérique électronique et communication ou une expérience de 3 à 5 ans dans un poste similaire (vente de produits de câblage)

Un permis B (véhicule de fonction)

Les + de l'entreprise :

Formation Technique en partie effectuée au siège , (prise en charge totale des frais)

Rémunération fixe + variable selon expérience (35 à 48 KE selon expérience pas plafond CA) + véhicule de fonction (SUV) PC portable/ Ipad/ téléphone...