

Technico commercial (H/F)

94100 ST MAUR DES FOSSES [Accéder à l'annonce en ligne](#)



16/02/2026

🕒 Temps plein

♿ Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent, est la division spécialisée d'Actual group, 5eme acteur du travail et de l'emploi en France à la vision résolument humaniste. Nous déployons avec nos clients les solutions d'acquisition et d'évaluation de Talents qui construisent aujourd'hui et demain, la performance de leur organisation.

Depuis plus de 20 ans, nos consultant(e)s spécialisé(e)s au sein de nos 13 bureaux en France accompagnent les entreprises dans la recherche de cadres, experts et profils qualifiés en intérim, CDI, CDD ou prestation de services.

Notre équipe spécialisée en sur les métiers supports, commerciaux accompagne son client, dans le recrutement de son futur Technico-commercial H/F en CDI.

Vous rejoignez une PME dynamique et en pleine évolution, spécialisée dans la gestion d'équipements et la maintenance d'infrastructures.

Fondée par des experts de terrain, notre client s'est imposée par son savoir-faire métier et sa proximité client.

Le poste

Votre rôle est stratégique : au-delà de la vente, vous êtes le garant de la satisfaction des partenaires. Vous intervenez dans un environnement stimulant.

VOS DÉFIS AU QUOTIDIEN

Fidélisation & Relation Client :

- Vous assurez le suivi régulier d'un portefeuille de clients existants. Vous instaurez une relation de confiance durable en étant à l'écoute de leurs besoins techniques et opérationnels. Vous êtes le point d'ancrage qui assure la continuité et la fluidité des services de maintenance et d'installation.

Développement & Ventes Additionnelles:

- Vous identifiez des opportunités de ventes additionnelles Vous réalisez des propositions commerciales adaptées aux enjeux spécifiques de chaque point de vente. Vous participez activement à la croissance de la structure en optimisant la valeur de chaque compte client.

Présence Terrain & Reporting :

- Mobile et réactif, vous sillonnez l'Île-de-France pour rencontrer les clients directement sur leur site. Vous assurez un reporting régulier de votre activité et collaborez étroitement avec les équipes techniques pour garantir la faisabilité et la réussite des projets.

Le profil recherché

- L'esprit de terrain avant tout : Vous aimez l'action et le contact direct avec la réalité technique. Vous savez parler le langage de vos clients.
- Formation : Vous avez un profil commercial avec une forte sensibilité technique. Un diplôme "technique" (type BTS ou équivalent) serait un vrai plus.
- Sens de l'écoute et du service : Vous ne vendez pas seulement un produit, vous apportez une solution. Prendre soin de vos clients est votre priorité absolue.
- Agilité et autonomie : En PME, la réactivité est la clé. Vous savez gérer votre planning de déplacements et prioriser vos visites en IDF.
- Permis B obligatoire : Ce poste nécessite une grande mobilité pour assurer cette présence terrain qui fait notre force.