

Technico commercial en manutention (H/F)

70200 ROYE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 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 deployons 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.

Le poste

Entreprise reconnue sur son marché, **spécialisée dans la vente et la location de matériels dédiés à la construction, aux travaux publics et à la manutention**, elle accompagne les professionnels grâce à une offre complète et des solutions adaptées à chaque projet.

Dans le cadre de son développement, elle recherche **un(e) Commercial(e) H/F** orienté(e) terrain, doté(e) d'un réel sens du service et du développement commercial sur le département du 70.

Vos missions

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous jouez un rôle clé dans le développement de l'activité sur votre secteur. Vos principales responsabilités sont les suivantes :

- Développement commercial et relation client
- Promouvoir l'ensemble des produits, équipements et services proposés
- Assurer la fidélisation, le suivi et le développement d'un portefeuille clients existant
- Identifier de nouvelles opportunités et mettre en œuvre un plan de prospection structuré
- Développer le chiffre d'affaires dans le respect de la stratégie commerciale et des objectifs fixés
- Conseil et accompagnement client
- Analyser précisément les besoins techniques, financiers et opérationnels des clients
- Apporter un conseil personnalisé et proposer des solutions adaptées aux contraintes de chaque projet
- Élaborer des offres commerciales sur mesure et conduire les négociations
- Suivi et reporting
- Assurer le suivi des dossiers commerciaux et la satisfaction client sur le long terme
- Rédiger des comptes rendus de visites et d'activité
- Réaliser des études tarifaires et participer aux réponses aux appels d'offres publics et privés
- Représentation et organisation
- Participer à des salons et événements professionnels
- Travailler en collaboration avec les équipes internes (techniques, logistiques, administratives)
- Mettre en œuvre et faire respecter les process internes de l'entreprise

Le profil recherché

Issu(e) d'une formation commerciale et/ou technique, vous **justifiez idéalement d'une première expérience réussie en vente B2B**, acquise dans les **secteurs du BTP, des engins industriels, du matériel agricole ou des travaux publics.**

Vos qualités

- Une **forte pugnacité commerciale** et le goût du **challenge**
- Un excellent **sens du relationnel et de la négociation**
- **Autonomie, rigueur et sens de l'organisation**
- Intérêt marqué pour les **environnements techniques et les solutions à valeur ajoutée**
- **Esprit d'équipe et implication professionnelle**

Ce qu'ils vous offrent :

- Une rémunération composé d'un fixe 2000 à 2300 euros brut / mois et un commissionnement très attractif qui vous permettra d'atteindre un salaire annuel moyen de 40K / an, voire jusqu'à 60K / an avec une garantie de primes sur les 6 premiers mois
- Un 13ème mois
- Véhicule de fonction