

Technico commercial (H/F)

38610 GIERES [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 1 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 € 13 / Heure

L'entreprise

L'Agence Actual Grenoble Gambetta recrute, pour l'un de ses clients, un(e) Technico-Commercial(e) H/F en intérim sur Gières (38).

Notre client est une entreprise reconnue dans les domaines des automatismes, du contrôle d'accès et des fermetures automatisées. Vous intégrerez une structure à taille humaine, dynamique et innovante, où la satisfaction client est au cœur des priorités.

Vous aimez le contact client, la technique et les défis commerciaux ?

Postulez dès maintenant avec votre CV !

Le poste

Vos missions

Véritable ambassadeur de l'entreprise sur votre secteur, vous intervenez auprès d'une clientèle de particuliers, professionnels, syndicats, copropriétés, entreprises et collectivités.

À ce titre, vous aurez pour missions de :

- **Développer et fidéliser un portefeuille clients existant ;**
- **Prospecter de nouveaux clients et détecter les opportunités d'affaires ;**
- **Identifier les besoins et conseiller les solutions techniques les plus adaptées ;**
- **Réaliser les visites techniques sur site ;**
- **Élaborer les offres commerciales et les devis ;**
- **Assurer les négociations commerciales jusqu'à la signature ;**
- **Suivre les projets en collaboration avec les équipes techniques ;**
- **Garantir la satisfaction client et développer les ventes additionnelles ;**
- **Participer au développement de l'image et de la notoriété de l'entreprise.**

Conditions et avantages

- Secteur : Gières
- Contrat : Intérim
- Rémunération : 13€ brut/heure + Prime
- Temps plein : horaires de journée (8h00 à 17h00)
- Avantages : 10% IFM, 10% ICP, acomptes à la semaine, mutuelle
- Compte Épargne Temps (Livret Actual) rémunéré à 12%
- Parrainage : possibilité de gagner un chèque cadeau en recommandant une personne

Le profil recherché

Vous êtes avant tout un développeur commercial doté d'une réelle sensibilité technique.

Vous disposez idéalement :

- D'une formation Bac +2 minimum (Technico-commercial, Commerce technique ou équivalent) ;
- D'une première expérience réussie en vente BtoB ou BtoC de solutions techniques ;
- D'excellentes qualités relationnelles et d'écoute ;
- D'un goût prononcé pour la négociation et la conquête commerciale ;
- D'une forte autonomie et d'un véritable esprit d'initiative ;
- D'un intérêt pour les univers de la domotique, des automatismes, de la sécurité ou du bâtiment.