

Technico commercial (H/F)

53400 CRAON [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 31/07/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 13 / Heure

L'entreprise

Notre client, expert en travaux d'isolation, s'appuie sur l'expertise de notre réseau national fort de 600 agences, 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement pour accompagner ses besoins en talents et renforcer ses équipes de 3550 collaborateurs.

Si cette annonce vous intéresse n'hésitez pas à postuler directement sur notre site ou appelez nous au **02 43 09 16 20 !**

Le poste

ACTUAL CHATEAU GONTIER recherche un Technico-commercial(e) VRP à Craon (53400) ! Nous recherchons un talent motivé pour une prise de poste prévue en septembre 2026.

Vos missions principales :

Vous interviendrez sur la commercialisation de solutions techniques liées à l'amélioration de l'habitat : toiture (nettoyage, hydrofuge, gouttières), façade (nettoyage, peinture) et isolation (thermique, combles, planchers).

Votre quotidien sera rythmé par la prospection terrain, la présence sur des foires et des animations en galeries marchandes.

Rémunération : un salaire fixe (selon profil et expérience), commissions et primes.

Vous bénéficierez d'un véhicule de fonction après votre période d'essai.

Aucun déplacement lointain n'est à prévoir.

Conditions de travail : Vous travaillerez du lundi au vendredi, avec des horaires de journée (9h - 19h/20h). Le travail le samedi est exceptionnel et limité aux périodes de foires et salons (environ 10 jours par an). Votre autonomie sera votre force, et bien que nous recherchions un profil commercial, les connaissances techniques spécifiques aux produits seront transmises via une formation interne complète.

Le profil recherché

Pour occuper le poste de Technico-commercial (h/f), nous recherchons un collaborateur dynamique possédant un Titre de niveau III (Bac +2, BTS, DUT ou équivalent), garantissant une base technique solide pour accompagner nos clients.

Vous disposez d'une expérience professionnelle significative de 1 à 2 ans, vous permettant d'être rapidement opérationnel dans la gestion de votre portefeuille et le développement de votre secteur.

Idéalement, le candidat doit faire preuve d'un excellent sens relationnel, d'une grande rigueur dans le suivi des dossiers et d'une réelle appétence pour les solutions techniques. Votre capacité à conseiller et à convaincre sera votre atout majeur pour réussir cette mission au sein de nos équipes.