

Commercial (H/F)

95670 MARLY LA VILLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



34000 / An



L'entreprise

Notre client est une entreprise industrielle implantée à Marly-la-Ville (95), spécialisée dans la commercialisation de solutions techniques destinées aux professionnels.

Dans le cadre du renforcement de ses équipes, il recherche un(e) Technico-Commercial(e) Polyvalent(e) afin d'accompagner ses clients et contribuer au développement de son activité.



Le poste

Dans le cadre de son développement, notre client, acteur industriel situé à **Marly-la-Ville** (95), recherche un(e) **Technico-Commercial(e) Polyvalent(e)**.

Véritable interface entre les clients, les équipes commerciales et les services internes, vous accompagnez les clients dans l'identification de leurs besoins et la mise en œuvre de solutions techniques adaptées.

Vos principales missions :

- Conseiller et accompagner les clients, prospects et partenaires en apportant une expertise technique et commerciale.
- Analyser les besoins afin de proposer les produits et solutions les plus adaptés.
- Élaborer les offres commerciales et techniques (devis, chiffrage, dimensionnement, délais) et les porter dans le cycle de vente.
- Assurer les relances commerciales en lien avec les équipes commerciales terrain et les assistantes commerciales.
- Défendre les offres de l'entreprise et participer aux négociations afin de concrétiser les projets.
- Garantir la fiabilité des informations renseignées dans le CRM et assurer le suivi des indicateurs commerciaux.
- Piloter les réponses aux cahiers des charges et appels d'offres, avec l'appui des équipes techniques.
- Coordonner les différents interlocuteurs internes afin d'assurer le bon déroulement des projets.
- Gérer les éventuels litiges et veiller à la satisfaction des clients.
- Suivre le bon déroulement des commandes jusqu'à leur expédition et leur livraison.
- Participer au développement et à la promotion de l'interface E-Shop.
- Intervenir sur les activités Distribution et OEM (fabricants) dans un souci de polyvalence.
- Présenter et promouvoir les différentes gammes de produits de l'entreprise.

Missions propres à la Distribution :

- Planifier et ajuster les dates de commandes afin d'optimiser les groupages clients.
- Organiser les expéditions à l'international et assurer le suivi des crédits documentaires.
- Contrôler la conformité des commandes distributeurs avec les contrats en vigueur.

Au quotidien, vous êtes garant(e) de la qualité des offres réalisées, du respect des procédures internes ainsi que de l'atteinte des objectifs commerciaux fixés.

Rémunération et avantages :

- Rémunération à partir de 34 000 € brut annuel.
- Variable annuel de 1 800 € brut, versé mensuellement au prorata, selon les performances de l'entreprise et les résultats individuels.
- Mutuelle d'entreprise prise en charge à 75 % par l'employeur.
- Titres-restaurant de 10 €, dont 6 € financés par l'entreprise.
- Prime de participation selon les résultats.
- Comité Social et Économique (CSE) offrant environ 200 € par an en chèques-vacances et/ou chèques-cadeaux.
- RTT et rémunération des heures supplémentaires.

Vous souhaitez évoluer dans un environnement industriel stimulant, où votre expertise technique et votre sens du commerce seront pleinement valorisés ? Rejoignez une entreprise reconnue pour la qualité de ses solutions et participez activement à son développement.

Le profil recherché

Vous êtes titulaire d'une **formation Bac +2 en commerce, mécanique** ou dans un domaine technique similaire, **et/ou vous justifiez d'une expérience significative** dans un environnement **industriel**.

Vous disposez de solides connaissances en mécanique et/ou en électricité et appréciez les environnements techniques où la relation client occupe une place centrale.

Vous êtes reconnu(e) pour votre sens du service, votre capacité d'analyse, votre rigueur et votre aisance relationnelle. Organisé(e) et autonome, vous savez gérer plusieurs dossiers simultanément tout en travaillant efficacement avec différents interlocuteurs.

Vous maîtrisez les outils bureautiques (Pack Office) ainsi que les outils de gestion tels que les CRM et ERP. La pratique d'un anglais professionnel constitue un atout pour ce poste.