

Technico commercial en matériels tp (H/F)

54300 LUNEVILLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 6e acteur de l'emploi et du travail en France. Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Interim, Freelance, Management de transition, Prestation de services.



Le poste

Nous recrutons un(e) **Technico-Commercial(e) en matériel TP H/F** BtoB pour accompagner le développement d'une entreprise spécialisée dans la **location courte durée de matériel destiné aux professionnels du BTP.**

Vos missions

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous aurez pour objectif de développer l'activité et fidéliser les clients sur le secteur de Nancy et ses environs.

Au quotidien, vous serez amené(e) à :

- **Développer un portefeuille clients existant et créer de nouvelles opportunités commerciales.**
- **Prospecter activement de nouveaux clients BtoB.**
- **Identifier les besoins des professionnels et leur proposer des solutions adaptées.**
- **Fidéliser votre clientèle** grâce à une relation de proximité.
- **Assurer un suivi commercial de qualité** et contribuer au développement du chiffre d'affaires.

Votre secteur d'intervention couvre principalement Nancy et un rayon d'environ 30 à 40 km.



Le profil recherché

Votre profil

- Vous justifiez d'**au moins 2 ans d'expérience dans une fonction commerciale terrain**.
- Une **expérience dans le BTP, la location de matériel ou un environnement technique** est **un véritable atout**. Toutefois, nous étudierons également les candidatures de commerciaux issus du secteur des services.

Au-delà de votre parcours, nous recherchons **avant tout une personnalité** :

- dynamique et persévérante ;
- à l'aise avec la prospection et le développement commercial ;
- dotée d'un excellent sens du relationnel ;
- autonome, organisée et orientée résultats.

Ce que nous vous proposons

- Rémunération fixe comprise entre 2 700 € et 3 500 € brut par mois, selon votre expérience.
- Prime annuelle versée en deux échéances.
- Tickets restaurant.
- Véhicule de service (selon les conditions de l'entreprise).
- Une entreprise à taille humaine offrant de réelles perspectives de développement.

Vous aimez conquérir de nouveaux clients, créer une relation de confiance durable et participer activement au développement d'une entreprise ? N'attendez plus, adressez-nous votre candidature !