

DEFINITION DE POSTE

Titre : Technico Commercial

Présentation du poste :

Notre société leader sur son marché, recherche dans le cadre de son développement un technico commercial ayant pour mission de démarcher les bureaux d'études, engineering et sociétés de notre branche. Vous serez en relation permanente avec le backoffice. Dans le cadre de cette mission vous participerez à l'établissement des offres techniques et commerciales ainsi qu'au suivi des commandes jusqu'au paiement. Des déplacements à l'étranger sont possibles.

Positionnement hiérarchique :

Le technico commercial est sous la responsabilité du directeur commercial.

Profil du candidat :

1. Formation :

- De formation Bac+2 minimum avec une formation technique.

2. Compétences et expériences requises :

- Première expérience professionnelle commerciale acquise dans le domaine de l'industrie.
- Contact et relation clientèle
- Maîtrises des outils bureautiques
- Travail sous assurance qualité.

- Homme / femme de terrain, elle sera capable de recueillir, d'analyser et de synthétiser des informations techniques et organisationnelles.
- La pratique de la langue anglaise professionnelle / technique est indispensable afin de communiquer au sein du groupe et de vous exprimer sur un plan international. (l'allemand sera un plus).

3. Qualités recherchées :

- Esprit d'équipe ouvert et communicant.
- Sens de relation client
- Organisé et observateur.

DEFINITION DE POSTE

- Rigueur.
- Autonomie
- Disponibilité et réactivité
- Négociateur avec tempérament dynamique

Autres renseignements :

- Contrat en C.D.I.
- Véhicule de service fourni, téléphone portable et ordinateur portable
- Secteur de travail France et des déplacements à l'étranger
- Poste basé idéalement Rhône-Alpes rattaché au siège de BONDOUFLE (Essonne)
- Travail en Home-office

Dominique.Hetier@fr.lisega.com