



TECHNICO-COMMERCIAL H/F

Occitanie

Arcade Management est à la recherche d'un profil dynamique, autonome, vrai négociateur pour un de ses clients.

A propos de notre client : L'entreprise est basée en région Toulousaine. Elle a été créée il y a 8 ans et est spécialisée dans le secteur du second oeuvre du bâtiment : domotique, climatisation et électricité.

Fort de 8 personnes, elle souhaite développer son centre technique et commercial et est à la recherche d'un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL H/F

Votre mission :

Rattaché au dirigeant, auquel vous rendrez compte de votre action, vous saurez être rapidement opérationnel à ce poste, en appui sur une expérience réussie dans un poste similaire.

Vous assurez la prospection et la visite d'une clientèle de particuliers et de professionnels : promoteurs, commerçants, sur votre secteur et en fonction d'objectifs commerciaux définis avec l'entreprise.

Vous développez le CA et maintenez en permanence vos connaissances des produits de l'entreprise.

Vous savez créer avec les clients un relationnel de qualité afin de les fidéliser.

Pour réussir dans ce poste vous devez :

- Disposer d'une bonne connaissance des méthodes de vente
- Connaître les produits de l'entreprise et leurs spécificités techniques : électricité tertiaire et chez le particulier, énergies renouvelables
- Comprendre les besoins de votre clientèle, les anticiper
- Développer clairement des arguments persuasifs
- Négocier avec des interlocuteurs de différents niveaux
- Etablir un plan de prospection à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont pour administrer votre secteur (visites, courriers, e-mails, etc...)
- Négocier les conditions de vente, de mise à disposition et conclure les ventes
- Assurer le suivi commercial et celui des encaissements
- Mettre en place une veille concurrence
- Organiser temps de travail et déplacements de manière pertinente en fonction de vos objectifs commerciaux.

Votre Profil :

De formation BTS Technico commercial ou équivalent, vous avez une première expérience d'environ 3 ans.

Idéalement vous avez une expérience dans l'environnement du second oeuvre du bâtiment, pour une bonne approche de ce secteur.

Vous êtes un vrai négociateur, dynamique, rigoureux et motivé.

Conditions d'emploi :

Référence

14100709194

Date de publication

07/10/14

Entreprise

Arcade Management

Région

Occitanie

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDD

Poste situé à Toulouse (31) déplacements sur toute la région Midi Pyrénées

Poste CDD de 3 mois, débouchant sur un CDI

Rémunération : de 24 à 30 Keuros, selon profil + variable

Avantages : voiture de fonction + tel + ordinateur