



Technico-Commercial Itinérant en Éclairage H/F

Nanterre, Ile-de-france

Vous voulez rejoindre une entreprise innovante dans le secteur de l'éclairage et jouer un rôle clé dans son développement commercial ?

Alors ce poste vous intéresse !

Nous recherchons, pour l'un de nos clients, spécialiste éclairage, son(sa) prochain(e) technico-commercial(e) itinérant(e), pour contribuer à son développement sur le secteur de l'Ile de France.

Reconnue pour sa réactivité et la qualité de son service, cette société, à taille humaine, fabrique sur mesure, en France, une gamme de luminaire en ligne, en profilé aluminium, à destination des surfaces commerciales, écoles, bureaux, magasins, restaurants, hôtels... et sa clientèle est essentiellement constituée d'installateurs électriciens, d'architectes, de décorateurs, Franchises, etc.

Attachée aux valeurs humaines, l'entreprise valorise l'éthique, la transparence et le respect. Elle considère chaque individu comme un élément essentiel de son succès et veille à créer un environnement de travail bienveillant. Les collaborateurs sont encouragés à exprimer leurs idées, à développer leurs compétences et à évoluer au sein de l'entreprise.

Technico-Commercial Itinérant en Éclairage H/F

Votre mission :

Vous serez rattaché(e) au siège social de la société située en Seine et Marne, sous la responsabilité du dirigeant, votre mission sera, sur les départements 92, 93 et 95 de prospecter et développer une clientèle d'installateurs en électricité et d'effectuer de la prescription auprès des utilisateurs finaux.

Vous serez chargé(e) de prospecter et développer une nouvelle clientèle en veillant à :

- Représenter l'entreprise, son image et assurer la promotion et la vente des produits de l'entreprise auprès des clients en fonction de leurs besoins et conformément aux objectifs de développement et à la politique commerciale de l'entreprise.
- La fidéliser par une démarche terrain dynamique et un suivi efficace (préparation, conduite d'entretien, plan de tournée et traitement réactif des demandes), en rendant compte de son activité commerciale toutes les semaines avec l'utilisation de la CRM de l'entreprise.
- Organiser et animer des actions commerciales auprès des clients et en participant ponctuellement à celles organisées par la société (salons professionnels...)
- Se tenir informé(e) des évolutions techniques/produits du marché, les communiquer auprès de l'entreprise et contribuer au choix des produits, des collections à développer, à mettre en stock en permettant le développement de nouveaux marchés ou secteurs d'activité.
- Traiter et assurer le suivi des affaires, devis et commandes de leur élaboration jusqu'à leur livraison

Votre Profil :

NIVEAU DE FORMATION : BTS TECHNICO COMMERCIAL secteur de

Référence

25041510170

Date de publication

15/04/25

Entreprise

Ambition Way

Région

Ile-de-france

Ville

Nanterre

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

l'électrotechnique

COMPETENCES TECHNIQUES- SAVOIR FAIRE :

Une expérience de la vente de 5 à 10 ans dans le domaine commercial B2B, idéalement dans le secteur de l'éclairage ou plus largement électrique
Une connaissance indispensable des produits de l'éclairage
Techniques commerciales

La maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint), de logiciels de gestion commerciale ainsi que de CRM pour gérer efficacement votre activité commerciale.

APTITUDES PROFESSIONNELLES-SAVOIR ETRE :

Un excellent savoir-faire relationnel assorti d'une capacité avérée à persuader et convaincre diverses typologies de clients.
Une grande autonomie combinée à un esprit d'initiative, vous permettant de mener vos missions sur le terrain avec proactivité.
De bonnes compétences organisationnelles alliées à une approche structurée vous permettant d'atteindre vos objectifs commerciaux fixés par la direction

Un véritable tempérament commercial avec une aptitude au développement par la prospection.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI après période d'essai de 2 mois, renouvelable.

Statut : Employé

Rémunération : La fourchette de rémunération proposée est constituée :

- D'une partie fixe annuelle brute de 30 000euros fonction de l'expérience du candidat
- D'une partie variable attractive et non plafonnée sous la forme d'un % sur le CA développé (de 3 à 5%)

Avantages : Mutuelle et Ticket restaurant

Moyens mis à disposition : Téléphone portable, équipement informatique (PC),

Véhicule de fonction, télémètre et luxmètre.

Télétravail : oui, partiel, pour le traitement des demandes clients issues de la démarche terrain

Durée hebdomadaire de travail et horaires : 39h/semaine,

Jours travaillés : du lundi au vendredi