

Vous recherchez un nouveau challenge ?

Vous souhaitez bâtir l'avenir au sein d'une entreprise dynamique et ambitieuse, tout en évoluant dans l'environnement technique ? Passionné(e) par la prospection commerciale et doté(e) d'un bon sens de l'analyse technique, ce poste est fait pour vous !

## **TECHNICO-COMMERCIAL CHAUFFAGE H/F**

### **Votre mission :**

Votre secteur :

Interventions sur le Grand Est, incluant les départements 68, 67, 54, 57, 88, 55, 52, 70, 10, 21, 58, 71, 89, 51, 08 ainsi que le Luxembourg et la Belgique Wallonne.

Vos missions principales :

• Développement commercial :

- o Définir et atteindre des objectifs chiffrés en chiffre d'affaires (CA) et en marge.
- o Prospective de nouveaux clients en BtoB et fidéliser un portefeuille existant.

• Identification et suivi de projets :

- o Réaliser des repérages et visites techniques pour détecter et qualifier de nouveaux projets.
- o Accompagner et assister les techniciens lors des installations pour analyser et résoudre des problématiques techniques.

• Support commercial et administratif :

- o Rédiger des devis précis et assurer un suivi rigoureux par le biais de relances régulières.
- o Gérer le suivi des contrats en cours pour garantir la satisfaction et la pérennité des relations clients.

### **Votre Profil :**

Ce qui est important pour nous ?

- Expérience confirmée en prospection commerciale et/ou vente de produits techniques, idéalement dans le secteur du bâtiment de l'énergie thermique ou des installations.
- Formation commerciale et/ou technique (BTS, Licence ou équivalent) appréciée.
- aisance avec les outils informatiques (Excel, CRM, etc.) et les chiffres.
- Sens de l'organisation, autonomie, dynamisme et goût du challenge.
- Une bonne connaissance ou une affinité pour les produits du chauffage, sanitaire, plomberie, électricité sera un plus.
- Un état d'esprit de service et de satisfaction du client chevillé au corps.

### **Conditions d'emploi :**

Ce que nous offrons :

• Rémunération attractive :

- o Salaire fixe selon profil compris entre 30Keuros et 37 Keuros brut.
- o Intéressement, avec une moyenne de 6Keuros par an (sur la base des 3 dernières années).
- o Primes sur objectifs de prospection (calculées sur le résultat brut), soit environ 12Keuros sur les 3 dernières années.
- o Une rémunération totale (fixe primes intéressement) pouvant dépasser les 55 Keuros brut annuel.
- Avantages en nature :
- o Véhicule de fonction

**Référence**  
251223083015

**Date de publication**  
23/12/25

**Entreprise**  
Chaudières Location

**Région**  
Grand-est

**Ville**  
Uffholtz

**Secteur**  
Bâtiment

**Type de contrat**  
- Temps plein  
- CDI

- o Smartphone
- o Ordinateur portable
- Un environnement stimulant :
- o Un parcours d'intégration personnalisé et des formations régulières pour développer vos compétences.
- o Une entreprise à taille humaine et en pleine croissance, où l'innovation et l'esprit d'équipe sont au cœur de notre réussite.

Prêt(e) à relever le défi ?

Si vous souhaitez contribuer activement au développement commercial d'une entreprise en expansion et mettre votre expertise au service de projets techniques ambitieux, rejoignez-nous ! Chaque candidature sera étudiée avec attention, en fonction de vos compétences, de votre motivation et de votre potentiel.