

Notre client, spécialisé dans la vente de solutions de protection incendie, un des leaders sur le marché des centrales nucléaires, recherche à répondre efficacement au besoin sur le marché de l'industrie, et donc recrute un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL(E) H/F

### **TECHNICO-COMMERCIAL(E) H/F Ref TJOB560688**

Votre Mission :

Rattaché(e) au Directeur Général, vous intervenez sur l'ensemble du territoire français et avez pour principales responsabilités de :

- Prospecter une clientèle industrielle de taille moyenne et grands comptes,
- Qualifier et cibler les bons interlocuteurs,
- Développer le CA et vendre des solutions de Protection Incendie ainsi que du conseil,
- Evaluer la faisabilité des chantiers avec les conducteurs de travaux et la rentabilité par un chiffrage précis de chaque mission.

De fréquents déplacements sur le territoire national sont à prévoir. Permis de conduire indispensable.

Votre Profil :

De formation Bac +2 minimum, vous justifiez d'une expérience d'au moins 2 ans en développement commercial dans le secteur industriel.

Idéalement, vous connaissez le secteur BTP et/ou du second oeuvre et êtes capable d'adapter vos connaissances aux exigences du secteur industriel.

Vous êtes familier(ère) avec les notions de prescription, de chiffrage de projets techniques et savez adapter votre discours à des interlocuteurs en milieu industriel.

Vous êtes ambitieux(se) (vous développez une activité), déterminé(e) (les interlocuteurs ciblés sont très variés : responsables service sécurité et/ou de maintenance ...) et autonome (vous intégrez une société à taille humaine affiliée à un groupe international).

Localisation : MAISONS ALFORT (94)

Type de contrat : CDI

**Référence**

8100317150

**Date de publication**

03/10/08

**Entreprise**

Page Personnel

**Région**

Île-de-france

**Ville****Secteur**

Services Commerciaux

**Type de contrat**

- Temps plein
- CDI