

Notre client est un groupe d'origine italienne coté en bourse. L'entreprise conçoit, fabrique et distribue des connecteurs électriques, des accessoires pour câbles, des outillages correspondants ainsi que du matériel spécifique pour la construction et la maintenance dans tout type d'industrie, installations fixes et roulantes, marquage industriel, etc... L'entreprise produit dans ses usines en Italie ainsi qu'en Grande Bretagne et distribue par ses filiales en propre en France, Allemagne, UK et Irlande, Espagne, Norvège et aux Etats-Unis ainsi que par son réseau dense de distribution dans les autres pays européens. L'entreprise réalise un CA consolidé d'environ 120 M€ (10 M€ en France) avec un effectif d'environ 580 collaborateurs (25 en France). Afin de conduire efficacement sa forte croissance en France, structurer ses actions commerciales et exploiter le potentiel du marché français, notre client cherche actuellement pour sa division « produits de marquage industriel » un(e)

Technico-Commercial/e France (f/h) – division « produits de marquage industriel / repérage »

Intégré(e) dans le service commercial, vous travaillerez en étroite collaboration avec la force de vente terrain. Vous serez l'interlocuteur/trice technique privilégié(e) pour les vendeurs terrain mais à terme aussi pour les clients, partenaires et revendeurs pour toutes les questions techniques dans le cadre de l'utilisation et l'emploi des « appareils de repérage ». Cette fonction comprend des tâches multiples:

Avant-vente :

- Accompagner la force de vente auprès d'une clientèle de professionnels, pour faire la démonstration de la gamme de repérage. Respecter une bonne logistique de l'organisation des tournées en fonction des sites des clients.
- Conseiller et élaborer des recommandations aux clients sur la base d'une étude de faisabilité technique, chiffrage, etc...

Installation et déploiement des solutions vendues :

- Installer les solutions de repérage vendues sur les sites des clients, incluant le déploiement des licences logicielles.
- Assurer l'interface relationnelle et commerciale avec les clients jusqu'à la livraison et le règlement du projet, en respectant l'organisation de la chaîne logistique.

Après-vente :

- Contribuer à l'aide d'après-vente aux clients.
- Animer la hotline dédiée au repérage.
- Etablir des préconisations sur le SAV des machines de repérage et les communiquer à l'équipe en charge du service après-vente.

Et aussi :

- Participer dans des manifestations événementielles.
- Réaliser le reporting hebdomadaire à la Direction.

Votre profil :

- Nous cherchons ici une personnalité passionnée de technique mais aussi avec des capacités relationnelles et de communication, motivée par des contacts avec une clientèle technique. Nous cherchons une personnalité modeste, très fine avec une bonne écoute, une flexibilité et une ouverture d'esprit.
- Vous avez de préférence une formation technique du type Bac technique ou BTS génie électrotechnique ou électromécanique avec des connaissances en électromécanique et en informatique. Vous êtes débutant(e) ou avez une première expérience en entreprise.
- Vous avez des capacités relationnelles et de communication, aptitudes orales et rédactionnelles et l'envie de développer vos capacités à animer des salons, des événements commerciaux.
- Vous avez de l'autonomie, l'initiative, l'engagement, un sens d'organisation et de gestion du temps.
- Vous avez la volonté de maîtriser à terme des produits, des tarifs et des catalogues, le marché dans lequel les clients opèrent, les méthodes de négociation, la chaîne logistique, etc...
- Connaissance de la Charte qualité.
- Vous maîtrisez correctement l'anglais, vous êtes mobile sur toute la France (25-40% du temps suivant le moment, en accompagnement de la force de vente).

Le poste est basé en banlieue sud de Paris.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence JPC **FI TI** de préférence par email à

IMS International Management Services SAS

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com

www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Jakob-Saur-Strasse 9

D-79199 Kirchzarten

Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.