

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, équipement ferroviaire, 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 122 M€ (10 M€ en France) avec un effectif d'environ 700 collaborateurs (30 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) – vente BtoB industrie**

#### **Normandie (dépt 50, 14, 61, 27, 76)**

Intégré(e) dans le service commercial « industrie » vous serez l'interlocuteur/trice commerciale(e) et technique privilégié(e) de vos clients, des partenaires et distributeurs. En particulier vous aurez à :

- Suivre votre portefeuille clients et prospecter une clientèle de professionnels et proposer des solutions techniques selon les besoins des clients : identification de projets, analyse de la problématique client
- Définir le plan d'action commercial et établir les plans de tournée (ciblage des interlocuteurs, préparation de dossiers techniques ...). 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 la faisabilité technique (chiffrage, relevé de mesures, ...) avec bien sûr l'aide des services techniques en interne
- Négocier les conditions commerciales de la vente
- Réaliser les devis
- 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
- Participer à la gestion des réclamations et les retours clients, contribuer à l'aide d'après-vente aux clients
- Réaliser le reporting hebdomadaire à la Direction, Suivre et analyser les résultats des ventes et proposer des ajustements

#### **Votre profil :**

- Nous cherchons ici une personnalité avec une fibre technique et commerciale, 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 et souhaitez poursuivre votre carrière dans la vente BtoB.
- Vous avez des capacités relationnelles et de communication, aptitudes orales et rédactionnelles et l'envie de développer vos capacités à animer un secteur géographique.
- 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, les méthodes de négociation, la chaîne logistique, etc...
- Vous êtes mobile sur votre secteur.

Le poste est basé en home office.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FI Cial IND** 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](mailto:jpc@ims-mgt.com)

[www.ims-mgt.com](http://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.