

## Technico-Commercial ARCOM

**CDI**

**Secteur : IDF**

**Fonction : Technico-commercial**

**Niveau d'études : DUT, BTS, BAC+2**

**Expérience : De 5 à 10 ans**

### L'entreprise

Acteur reconnu dans le monde de l'automatisme, avec une expérience de plus de 30 ans

! Une expertise autour de 3 activités :

- Gestion technique des bâtiments (GTB) (ARCOM),
- Gestion du désenfumage des parkings (AIRLONE),
- Gestion de l'éclairage public (CITYLONE) et la smart city.

Une PME d'une cinquantaine de personnes, en forte croissance, avec une stratégie axée sur des solutions à forte valeur ajoutée !

### Missions

Afin de pérenniser son développement sur le secteur ILE DE France pour l'activité ARCOM, la société vous propose d'intégrer ses effectifs sur une fonction de Technico-Commercial : Poste en Home Office. Portefeuille existant avec un volant d'affaires en cours. Poste itinérant avec une approche hybride : commerce + prescription. Rejoignez cette belle aventure et devenez l'ambassadeur d'un savoir-faire reconnu et de technologies innovantes !

Vous ferez un focus sur l'accompagnement et le conseil des clients, avec un objectif majeur : garantir l'excellence de notre relation commerciale. Vous serez en charge de développer les ventes sur un territoire dynamique et à fort potentiel ! Vous assurez la conquête de nouveaux comptes et fidélisez le portefeuille de clients existant. Vos missions seront les suivantes :

- \* Développer les ventes sur le pourtour parisien
- \* Prescription, prospection, et accompagnement des BE pour la description des CCTP, avec l'appui des fonctions support
- \* Fidéliser et développer les partenariats avec les intégrateurs
- \* Etablir des prévisions de vente, définir un budget, en collaboration avec les distributeurs.
- \* Effectuer un reporting régulier via CRM

### Profil

Nous recherchons un(e) collaborateur/collaboratrice avec un vrai bagage technique, et un super tempérament commercial. En plus de votre expertise, vos valeurs humaines seront essentielles pour nous convaincre. Humilité, transparence, simplicité, agilité et sens du service : voici vos maîtres-mots !

Nos attentes : De formation Technique ou Commerciale supérieure avec une solide expérience et une appétence aux solutions techniques (GTB,CVC, etc...). Une expérience

chez un fabricant, dans la commercialisation et prescription de solutions techniques du Bâtiment, sera un avantage important.

## **Avantages**

Vous incarnerez une marque qui bénéficie d'une belle image et vous serez l'ambassadeur de produits innovants : la promesse d'un beau challenge business ! Vos avantages :

- d'un beau package de rémunération
- d'un parcours de formation et d'intégration
- et bien d'autres avantages : Véhicule de Fonction, Prévoyance, Carte Corporate...