

	Technico-Commercial (h/f)		A
			Version : 1.0
	Rédacteur : AME	Date MAJ : 16/04/2024	Page 1 sur 1

Rôle

Votre rôle principal sera de renforcer l'équipe commerciale en place.

Technico-commercial (h/f)

CDI - Ile-de-France

Niveau d'étude : DUT, BTS, BAC+2

Expérience : De 5 à 10 ans

Société

Grâce à une expérience de plus de 25 ans dans la gestion des automatismes communicants, la société s'impose aujourd'hui comme un acteur majeur dans le marché de l'immatériel. Possédant une maîtrise complète de son cycle de vente - du développement des produits à l'industrialisation et la fabrication, de la vente à la mise en service et l'intégration des solutions - cette PME en forte croissance est reconnue comme étant un véritable expert dans les solutions de gestion technique des bâtiments (GTB). Elle propose notamment des produits de régulation pour les bâtiments tertiaires afin de faciliter et optimiser leur gestion au quotidien : chauffage, ventilation, climatisation, éclairage, stores... Afin de pérenniser son développement sur la région parisienne, la société vous propose d'intégrer ses effectifs sur une fonction de Technico-Commercial Prescripteur :

- Le poste est en Home Office sur l'IDF
- Vous récupérez un portefeuille client existant
- Poste itinérant, avec une approche hybride : chasse et élevage.

Rejoignez cette belle aventure et devenez l'ambassadeur d'un savoir-faire reconnu et de technologies innovantes !

Mission

Nous vous confions un poste polyvalent, qui vous permettra de révéler votre fibre technique et votre potentiel commercial. 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 en fidélisant le portefeuille de clients existant.

Vos missions seront les suivantes :

- Développement d'un portefeuille clients existants

	Technico-Commercial (h/f)		A
			Version : 1.0
	Rédacteur : AME	Date MAJ : 16/04/2024	Page 2 sur 1

- Prescription de notre gamme de produits auprès des BE et MOE
- Prospection et suivi des intégrateurs
- Reporting auprès du Directeur Commercial

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 :

- Expérience professionnelle (5 ans minimum) dans la GTB ou dans un écosystème connexe (CVC)
- Expérience confirmée en prescription : connaissance des réseaux de prescription (BE CVC, Intégrateurs, installateurs...)

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
- Bien d'autres avantages : Véhicule de Fonction, Prévoyance, Carte Corporate...

Merci de transmettre vos candidatures à : aurelie.menetrier@groupe-arcom.com