

Technico-commercial(e) France

Sud Est - CDI

Retis solutions, Groupe industriel familial (145 personnes, 40M€ de CA, 2 sites) appartenant au Groupe NOVARC, spécialisé dans la fabrication d'équipements pour les réseaux d'énergie, de télécommunication et ferroviaire, recherche dans le cadre de son développement en France un(e) :

Technico-commercial(e) pour la Division Distribution d'Énergie Secteur Sud-Est

Description du poste :

Basé€ sur le secteur et rattaché(e) à la Direction Energie France, vous êtes chargé(e), en étroite collaboration avec l'ensemble du service, de commercialiser nos produits auprès d'une clientèle de professionnels composée d'opérateurs (ENEDIS, REGIES et SYNDICATS), de distributeurs et d'installateurs (VINCI, SPIE, INEO, EIFFAGE...) présents sur votre Zone.

A partir du fichier clients existant, avec beaucoup d'autonomie, vous organisez votre démarche commerciale et vos prospections dans un souci d'efficacité et de rentabilité. Vous portez à chaque contact le conseil et le soutien technique qui font la différence. Vous bénéficiez de l'appui de la force de vente sédentaire dans la réalisation de vos missions.

Votre capacité d'écoute et votre connaissance des produits vous permettront de qualifier les besoins du client et d'y apporter une solution technique, logistique et financière adaptée.

Profil recherché :

De formation BAC+2 (technico-commercial), vous êtes un professionnel de la vente de produits techniques, idéalement auprès des acteurs de l'énergie et/ou du BTP.

Habitué(e) au travail en home office et aux déplacements fréquents sur le terrain, vous êtes prêt(e) à vous impliquer fortement pour réussir votre mission en CDI.

Vous aimez le contact client, rencontrer des interlocuteurs variés et vous vous distinguez par vos qualités d'écoute, votre capacité à convaincre et à « créer du lien ».

Vous présentez de fortes aptitudes commerciales que vous avez démontrées lors d'une première expérience dans la vente B to B ou développées au travers d'une formation complémentaire.

Organisation, dynamisme, sens du commerce, qualité relationnelle et esprit d'équipe sont les atouts qui vous permettront de réussir à ce poste.

Nous vous proposons d'intégrer une entreprise bénéficiant d'une bonne image de marque sur son marché grâce à la qualité de ses produits, sa réactivité et son adaptabilité aux demandes clients.

Rémunération en fonction du profil et de l'expérience.