



Technico-commercial (H/F) - Soissons Soissons, Hauts-de-france

Harry Hope, cabinet de recrutement accompagne candidats et entreprises dans leurs recherches des meilleures opportunités en France et à l'international. Afin de mieux répondre à vos enjeux, tous nos consultants sont spécialisés par secteur d'activité et zone géographique.

Notre client spécialisé dans la commercialisation d'engins de manutention, recherche en CDI dès que possible un(e) :

Technico-commercial (H/F) - Soissons

Votre mission :

Rattaché à la direction commerciale, le candidat devra :

- Définir, mettre en oeuvre et suivre un plan d'actions commerciales tout en appliquant les objectifs définis par le groupe.
- Pas de découchage à prévoir.
- Utiliser son expertise technique pour répondre aux questions de ses clients, tout en leur assurant une qualité de service optimale.
- Assurer le reporting de votre activité auprès de votre chef des ventes avec qui vous travaillez en étroite collaboration.
- Assurer une veille active du secteur, du marché et de ses concurrents.

Votre Profil :

Idéalement le candidat réside idéalement dans le 02 ou 51.

Vous êtes titulaire d'un diplôme type BTS action commerciale, vous justifiez d'une première expérience commerciale dans le secteur des engins de manutention et chariot élévateurs.

Vous êtes reconnu pour vos compétences commerciales alliées à vos compétences techniques qui vous apportent aujourd'hui reconnaissance et savoir-faire

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

- Rémunération fixe 30-40K + Variable + intéressement + participation + prime d'atteinte d'objectif
- Participation au repas.
- Véhicule de fonction ou service
- Ordinateur portable et téléphone mobile
- Un accompagnement quotidien du responsable commercial.
- Respect de l'équilibre vie personnelle et professionnelle

Lieu : Soissons (02)

Référence

23042815550

Date de publication

28/04/23

Entreprise

Harry Hope

Région

Hauts-de-france

Ville

Soissons

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI