



Technico-Commercial Itinérant Génie climatique H/F

Marne, Grand-est

Vous avez une expérience dans le secteur du génie climatique et de la relation clientèle et vous êtes prêt(e) pour un nouveau challenge alliant technique et commerce dans un secteur porteur et innovant au sein d'une entreprise familiale, en pleine croissance, alors ce poste vous intéresse.

Bénéficiant d'une forte notoriété locale, cette entreprise à taille humaine est spécialisée depuis plus de 30 ans dans la vente de matériel thermique et sanitaire et accompagne, conseille ses clients pour tout projet de chauffage (toutes énergies) et/ou de salle de bains.

Nous recherchons pour l'un de nos clients, spécialiste de la distribution de matériel thermique et sanitaire, son ou sa prochain(e) :

Technico-Commercial Itinérant Génie climatique H/F

Votre mission :

Au sein de l'équipe, et en lien direct avec le dirigeant, votre objectif sera de développer une clientèle d'artisans, d'installateurs et de collectivités dans le département de la marne avec comme missions principales :

- Prospection de la clientèle installateur, chauffagiste, climaticien en vue de la conclusion d'affaires pour les matériels commercialisés par la société
- Développement et suivi d'un portefeuille clients existants
- Analyser et comprendre les besoins des clients afin de proposer la solution technique la plus adaptée à leurs projets
- Réalisation des chiffrages destinés à la clientèle CVC de l'entreprise
- Suivi des projets CVC de la conception à la réalisation
- Participation au développement de l'offre produit et service de la société
- Capacité d'échanges avec tous les intervenants du métier tels que, installateurs, exploitants en CVC, bureaux d'études, prescripteurs, fournisseurs et organismes professionnels

Votre Profil :

NIVEAU DE FORMATION :

- BTS ou LICENCE GÉNIE CLIMATIQUE

NIVEAU D'EXPÉRIENCE :

- Expérience exigée de minimum 3 ans

COMPÉTENCES TECHNIQUES - SAVOIR FAIRE :

- Technique de vente
- Dimensionnement et chiffrage d'installation CVC
- Utilisation des outils informatiques et numériques
- Suivi des tendances du marché
- Connaissance de la mise en oeuvre des produits

APTITUDES PROFESSIONNELLES - SAVOIR ÊTRE :

- Vous êtes dynamique, autonome, communicatif, sens des priorités, travail en équipe, altruiste

Permis B exigé

Référence

24011016350

Date de publication

10/01/24

Entreprise

Ambition Way

Région

Grand-est

Ville

Marne

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Conditions d'emploi :

Contrat en CDI

Salaire brut annuel entre 30 000 et 40 000 euros

La fourchette de rémunération comprend une rémunération brute annuelle fixe de 30 000euros (2500euros brut mensuel sur 12 mois) complétée par une prime variable dont le montant peut atteindre 10 000euros annuel brut (versée de façon trimestrielle) en fonction de résultats sur objectifs de marge, CA, prospection définis par l'entreprise.

Les moyens mis à disposition :

- Véhicule de fonction ou commercial
- Téléphone
- PC portable
- Formations techniques ou commerciales, logiciel de calcul et dimensionnement, pack office 365

Localisation Marne