



**TECHNICO-COMMERCIAL OUTILLAGE PORTATIF
PROFESSIONNEL (H/F)**
Luxembourg, Luxembourg

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.

Nous recherchons un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL OUTILLAGE PORTATIF PROFESSIONNEL (H/F)

Votre mission :

Missions principales :

Prospection et développement commercial :

- Identifier et cibler de nouveaux clients B2B possédant des flottes d'outillage.
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients en établissant des relations solides et pérennes.

Analyse des besoins clients :

- Saisir et comprendre les besoins spécifiques des clients en matière d'outils portatifs.
- Proposer des solutions sur mesure en fonction des demandes identifiées.

Démonstration et support technique :

- Organiser des démonstrations techniques des produits (outils, accessoires et consommables).
- Offrir des conseils techniques et des formations sur l'utilisation optimale des outils pour maximiser leur efficacité.

Rédaction et suivi des offres commerciales :

- Préparer des propositions commerciales détaillées et compétitives.
- Assurer le suivi des offres, négocier les conditions des contrats, et finaliser les ventes.

Gestion de la relation client :

- Offrir un service après-vente de qualité en répondant aux questions techniques et en résolvant les éventuels problèmes.
- Maintenir un contact régulier avec les clients pour assurer leur satisfaction et favoriser leur fidélisation.

Veille technologique et analyse concurrentielle :

- Suivre les dernières évolutions technologiques et innovations dans le domaine de l'outillage portatif.
- Analyser les offres des concurrents et adapter les stratégies commerciales en conséquence.

Axes de développement :

- Acquisition de clients : Le développement commercial peut s'appuyer sur les relations professionnelles déjà établies et sur la connaissance du tissu économique acquise au fil des expériences précédentes.
- Approche chantier : Identifier les chantiers en cours, rencontrer les chefs de projet, et suivre les besoins pour répondre aux attentes spécifiques constitue un axe important de croissance.
- Zones géographiques : La zone à développer se situe principalement à proximité de la frontière allemande et au nord du Luxembourg.
- Nouveaux secteurs : Les gammes de produits offrent des opportunités d'expansion dans des domaines comme l'automobile ou le jardinage, encore peu explorés.

Référence

24100710410

Date de publication

07/10/24

Entreprise

Harry Hope

Région

Luxembourg

Ville

Luxembourg

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Votre Profil :

Formation et expérience :

- Diplôme en commerce, ingénierie ou dans un domaine similaire.
- Expérience de 3 à 5 ans dans un rôle similaire, idéalement dans le secteur de l'outillage portatif ou des ventes B2B.
- Maîtrise du français et de l'allemand. La connaissance d'autres langues (luxembourgeois, anglais, portugais...) est un plus.

Compétences techniques :

- Maîtrise approfondie de l'outillage portatif, de ses accessoires et consommables.
- Capacité à réaliser des démonstrations techniques et à former les clients sur l'utilisation des outils.
- Bonne maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client (CRM, ERP SAP).

Compétences commerciales :

- Excellente aptitude à négocier et à gérer les relations clients.
- Capacité à développer et à entretenir un portefeuille client.
- Sens aigu de l'écoute et de la compréhension des besoins professionnels.

Qualités personnelles :

- Forte orientation client et sens du service.
- Capacité à travailler de manière autonome tout en gérant efficacement son temps.
- Esprit d'équipe et collaboration.

Perspectives d'évolution :

Le Technico-Commercial Outillage Portatif peut évoluer au sein de l'entreprise en fonction de sa croissance et de son développement.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Lieu : Luxembourg