

L'entreprise

Notre client est une filiale d'un grand groupe international de notoriété dans le domaine de la Métrologie Tridimensionnelle. Il dispose aujourd'hui de plusieurs agences réparties sur l'ensemble du territoire national dotées d'un important dispositif de moyens de mesures. Il représente aujourd'hui la référence en métrologie tridimensionnelle en France.

Ses 120 collaborateurs interviennent à la fois sur sites clients et en laboratoires pour la réalisation de prestations d'ingénierie en métrologie, mesures, contrôles et formations.

Le développement de nouveaux marchés, conduit la société à recruter **un Technico-Commercial (H/F) secteur Sud-Ouest**, pour son agence située dans le département de Haute Garonne (31).

Vous souhaitez intégrer une société à taille humaine et rejoindre une activité en croissance en contribuant directement à son évolution, faites-nous part de votre candidature !

Présentation du poste

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, votre zone de chalandise s'étend sur la région Sud-Ouest de la France.

Vous serez amené à vous déplacer pour la réalisation de vos missions, pour environ 80 à 90% de votre temps, au service d'une clientèle diversifiée dans les secteurs de l'industrie automobile, la construction mécanique, l'électronique, le médical, l'optique, l'industrie aéronautique.

Votre clientèle est composée de distributeurs, de laboratoires de métrologie, d'essais, de matériaux et de recherche pour le compte d'industriels ou de prestataires de services.

Véritable homme/femme de terrain au contact avec les clients et prospects, vous assurez le développement commercial de votre portefeuille en fonction des objectifs définis par votre hiérarchie.

Vos missions sont principalement orientées sur **la fidélisation, l'extension et le développement de nouveaux clients** dans la vente de services : **Mesure, Contrôle tridimensionnel, Tomographie, Ingénierie de mesure, Montages de posages et Formation en métrologie.**

En tant que spécialiste de l'ensemble de la gamme de services et avec l'appui d'une équipe d'experts, vous devrez :

- Participer à la déclinaison régionale du PAC national ;
- Présenter la société et ses services ;
- Qualifier votre fichier clients/prospects et organiser les démarches commerciales en toute autonomie ;
- Mettre votre esprit d'analyse à profit pour évaluer les besoins des clients et leur offrir les meilleures solutions de mesures, de numérisation... ;
- Développer le chiffre d'affaire et la marge sur les principaux secteurs d'activités énoncés ;
- Exploiter votre créativité et votre entregent pour conseiller, argumenter lors de présentations auprès d'une clientèle B to B ;
- Répondre aux appels d'offres et aux consultations, préparer et participer aux soutenances d'offres ;
- Négocier et adapter les offres commerciales aux besoins des clients : conditions, avenants... ;
- Réaliser une veille concurrentielle, technique et normative ;
- Assurer votre Reporting et le suivi administratif des affaires en cours sur le CRM de l'entreprise.

Un accompagnement personnalisé sera assuré par votre Directeur afin d'assurer la transmission des informations techniques et commerciales.

Le profil recherché

De formation supérieure Bac+2/+5, débutant ou bénéficiant d'une première expérience réussie sur une fonction commerciale B to B de terrain, itinérante, en toute autonomie, auprès d'une clientèle d'utilisateurs de produits techniques pour l'industrie dans les domaines : production, machines-outils, mesures et contrôles, numérisation 3D, automatisation ou robotique.

- De tempérament « chasseur », vous possédez un intérêt pour les nouvelles technologies et vous aimez le développement commercial B to B en cycle long ;
- Autonome, vous savez organiser votre travail et gérer un planning ;

- Votre charisme fait que vous êtes naturellement crédible face à différents types d'interlocuteurs, vous possédez un très bon relationnel client ;
- Esprit d'initiatives, rigueur et adaptabilité seront des atouts particulièrement appréciés pour ce poste,
- Vous avez le goût du travail en équipe et le sens de la communication ;
- Aptitude au dialogue et forte capacité d'analyse et de synthèse, sont également des prérequis pour la réussite de cette mission ;
- Une bonne expression écrite et la maîtrise des outils bureautiques MS Office (Word, Excel...) sont indispensables.

Synthèse de l'offre

Lieu de travail : Département de Haute Garonne (31)

- **Formation / Niveau** : Bac+2/+5 Commerce, vente ou Ingénieur généraliste ;
- **Expérience** : débutant ou première expérience dans la vente B to B secteur industriel ;
- **Domaines d'activités** : Tomographie, Mesure, Contrôle tridimensionnel, Ingénierie de mesure, Robotique, Formation, Conception Mécanique et Process de fabrication industrielle ;
- **Connaissances techniques** : Ingénierie de mesure, contrôle, MMT, Gestion de projet, Conception/Process de fabrication mécanique, Logiciel de mesure pour équipement de métrologie est un réel + ;
- **Langue** : Anglais est un plus ;
- **Permis B** : Déplacements fréquents 80 à 90% du temps de travail ;
- **Type de contrat** : CDD au départ puis CDI dans les 6 mois ;
- **Statut** : Technicien du secteur privé ;
- **Rémunération** : +/- k€ Brut annuel (selon compétence et expérience) + véhicule de fonction + prime annuelle sur résultat + Mutuelle/Prévoyance + RTT + CE + Avantages groupe.

Contact

Léa ROUMESTANT – Tél. : 06 18 85 36 54 - @ : info@metro-logix.com