

## Nous recrutons Technico-commercial

### L'entreprise

- **Spécialiste des produits et des solutions anti-usure et anticorrosion**, depuis sa création en 1979, elle est une entreprise française, spécialiste des revêtements soudés.
- Elle contribue internationalement à la réduction des coûts de maintenance en augmentant la durée de vie de composants industriels.  
Elle fabrique des produits de soudage et fournit des services de rechargement sur pièces neuves ou usagées ainsi que des fonctions complètes.
- L'entreprise s'est engagée dans une culture entreprise bienveillante où chacun peut grandir et évoluer et elle attache une importance au bien-être de ses collaborateurs et la satisfaction de ses clients

### Missions générales / finalité

#### Soutenir le développement de l'entreprise en étant :

- La courroie de transmission qui formalise les solutions techniques et commerciales adaptées aux besoins exprimés par les clients,
- En coordination avec l'équipe commerciale, les méthodes et la production en vue de soutenir la réalisation des objectifs commerciaux globaux.

### Description des activités

#### Définition de Solutions Techniques :

- Évaluer et formaliser les solutions techniques et les coûts de production en réponse aux besoins exprimés par les commerciaux ou directement par les clients.
- Collaborer avec le service Production/Technique pour les cas complexes.
- Communiquer directement avec les clients si nécessaire pour clarifier leurs besoins.

#### Fixation des Prix de Vente :

- Déterminer les prix de vente en coordination avec le responsable de zone commerciale.
- Assurer une tarification compétitive et conforme aux standards de l'entreprise.

#### Rédaction et Émission des Offres :

- Rédiger et émettre les offres commerciales pour les cas simples.
- Préparer les éléments nécessaires à la rédaction de l'offre par le responsable de zone pour les cas plus complexes.

#### Gestion du Système CRM :

- Mettre à jour régulièrement le CRM pour assurer une communication efficace et un suivi rigoureux des opportunités commerciales.
- Suivre l'évolution des opportunités depuis l'identification jusqu'à la réception de la commande.

#### Gestion des Commandes :

- À la réception des commandes, créer les articles nécessaires dans le système ERP.
- Fournir à l'administration des ventes et à la production tous les éléments techniques nécessaires pour l'exécution du contrat.

#### Suivi des Délais :

- Assurer le suivi des délais de production et de livraison.
- Coordonner avec le responsable de zone, l'administration des ventes et la production pour répondre aux demandes des clients.

## Responsabilité hiérarchique / de projet d'animation :

Directeur Commercial

Relations de travail internes / externes :

Département Production et support Référent Technique

## Connaissances professionnelles spécifiques

### Compétences Techniques :

- **Lecture de plans de pièces techniques et des problématiques typiques de l'usinage.**

### Aptitudes en Communication :

- Anglais courant (oral et écrit). Capacité à communiquer efficacement avec les clients et les membres de l'équipe.

### Compétences Organisationnelles :

- Aptitude à gérer plusieurs tâches simultanément et à respecter les délais.

### Connaissances Informatiques :

- Maîtrise des outils CRM et ERP, pack Office Microsoft.

### Esprit d'Équipe :

- Capacité à travailler en étroite collaboration avec différentes équipes et départements.

## QUALIFICATIONS REQUISES /SOUHAITES

### Formation et Expérience :

- Diplôme technique pertinent (BTS ou DUT) et/ou expérience dans un rôle similaire.
- Expérience significative de plus de 3 ans
- 

## CONDITION

- CDI
- Classification selon la convention collective nationale de la métallurgie
- Temps plein – forfait annuel jours.
- Rémunération : 37K€ -40 K€ selon expérience
- PRIME de performance
- MUTUELLE Tickets restaurant de 153 € par mois (pour un mois complet de travail) étant précisé que le montant de 61,20 € par mois est à la charge de chaque bénéficiaire (soit 40%).
- Accord d'intéressement dans la société ainsi que d'un PEE en fonction de l'accord d'intéressement en vigueur.