

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT H/F - BLOIS

TYPE DE CONTRAT

CDI temps plein

ZONE DE DÉPLACEMENT

Départements

LOCALISATION

Blois

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Orexad Brammer, filiale française du groupe européen Rubix, est spécialisée dans la distribution de produits et de solutions aux industriels.

Notre mission : faciliter l'industrie à nos clients en les accompagnant dans l'amélioration de leur performance économique, opérationnelle et environnementale. Pour cela, nous écoutons et analysons les besoins de chacun d'eux afin de proposer des produits et services adaptés, à forte valeur ajoutée, leur permettant de se concentrer pleinement sur leur cœur de métier.

Notre réseau, plus de 200 agences réparties sur le territoire, nous permet d'être chaque jour au plus près du client. Nous lui offrons une réelle expertise, via nos 2500 collaborateurs passionnés et spécialistes. Grâce à la force de ce réseau, nous avons réalisé en 2021 un chiffre d'affaires de plus de 835 millions d'euros.

Engagé en faveur de la diversité, notre Groupe Orexad Brammer compte 30% de femmes parmi son effectif et a à cœur de leur permettre d'évoluer au sein de l'organisation.

En tant que recruteur, notre volonté est d'assurer un traitement égal à chaque candidat, fondé sur les compétences clés pour notre développement, peu importe le genre, l'âge, l'origine ethnique, le handicap, etc.

DESCRIPTIF DU POSTE

Pour accompagner sa croissance et préparer demain, Orexad Brammer recrute un(e)

Technico-commercial(e) Itinérant(e) (H/F)

Futur collaborateur de l'agence de Blois, vous assurez la vente de l'ensemble de nos produits techniques et services.

Commercial de terrain, vous êtes responsable d'un portefeuille de clientèle professionnelle que vous prenez plaisir à conquérir et fidéliser grâce à vos connaissances techniques et votre agilité commerciale.

A ce titre :

- Vous travaillez en collaboration avec un technico-commercial sédentaire dans l'objectif de développer votre chiffre d'affaires et votre marge.
- La prospection commerciale et les rendez-vous clients n'ont plus de secret pour vous.
- Vous développez une relation privilégiée avec votre clientèle et vous aimez vous investir pour trouver des solutions techniques et commerciales adaptées à chaque problématique industrielle.
- A l'écoute des besoins de vos clients, vous les accompagnez dans l'amélioration de leur performance économique, opérationnelle et environnementale en leur proposant des solutions techniques complètes.
- Garant de votre activité, grâce à nos outils digitaux internes vous établissez un reporting hebdomadaire de vos actions menées auprès des différents interlocuteurs.

PROFIL

De formation technique (BTS maintenance, électrotechnique, DUT industriel et maintenance, ?) idéalement complétée par une formation commerciale (Licence commerciale des produits et services de l'industrie?), vous justifiez d'une expérience significative dans le conseil et la vente de produits techniques à destination de l'industrie.

Vous vous épanouirez dans ce poste si :

- Vous maîtrisez l'art de la négociation comme personne
- Vous avez le goût du challenge
- Vous avez le sens du résultat
- Vous êtes curieux et passionné de solutions techniques
- Vous êtes autonome, à l'écoute et vous aimez le travail d'équipe

Si vous partagez nos valeurs et notre passion pour le monde industriel : rejoignez-nous et devenez un commercial Rubix !

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Entretien avec le Responsable direct.

Entretien avec le Directeur Régional.

Entretien avec le Service RH.

POSTULER