

## TECHNICO-COMMERCIAL SÉDENTAIRE H/F - LORIENT

### TYPE DE CONTRAT

CDI temps plein

### ZONE DE DÉPLACEMENT

Aucun

### LOCALISATION

Lorient

### 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) Sédentaire (H/F)**

Futur collaborateur de l'agence Lorient, **vous assurez le suivi et le développement des ventes de l'ensemble de nos produits et services** : assemblage, pneumatique, outillage, usinage, soudage, transmission de puissance, EPI?

Réel support technique, **vous êtes responsable de la relation commerciale avec nos clients que vous prenez plaisir à fidéliser grâce à votre expertise technique et votre sens du conseil.**

A ce titre :

- **Vous travaillerez en collaboration avec un technico-commercial itinérant** pour développer la marge dans le strict respect de la politique en vigueur.
- **Les offres de prix et leurs relances** n'ont plus de secret pour vous.
- Vous développez une relation privilégiée avec votre clientèle ainsi que vos fournisseurs et vous aimez **vous investir pour trouver des solutions techniques et offres commerciales adaptées** à chaque demande.
- 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.
- Vous êtes **garant du processus commercial, de la commande à la facturation** jusqu'à la livraison.

## 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 êtes l'apporteur de solutions techniques pour développer la marge
- Vous êtes doté d'un véritable sens du service et du conseil
- Vous avez le sens de la négociation
- Vous êtes curieux et passionné de produits techniques
- Vous êtes autonome, à l'écoute et vous aimez le travail d'équipe

## PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Entretien avec le Responsable direct.  
Entretien avec le Directeur Régional.  
Entretien avec le Service RH.

**POSTULER**