

## TECHNICO-COMMERCIAL SEDENTAIRE (H/F)

### Description

Chasseur d'affaires, vous aimez développer des relations commerciales dans un environnement technique.

Vous avez envie de vous investir dans une entreprise, qui aime évoluer sur des projets passionnants et sur mesure.

### Responsabilités

Rattaché au Directeur Commercial, vous êtes responsable de l'atteinte des objectifs définis, en terme de développement et de fidélisation de votre portefeuille clients dans le respect de la politique commerciale.

Véritable ambassadeur de nos produits et services, vous êtes chargé de :

- Établir les offres technico-économiques, en lien étroit avec notre Bureau d'Etudes,
- Assurer le suivi de vos dossiers en relaçant régulièrement vos interlocuteurs afin de concrétiser les affaires,
- Rechercher de nouvelles opportunités pour développer notre Chiffre d'Affaires,
- Garantir la satisfaction clients et répondre à leurs besoins spécifiques,
- Garantir le bon déroulement d'un projet, le respect du budget, du planning et de sa rentabilité.

### Qualifications

De formation commerciale et/ou technique, vous justifiez d'une expérience dans le secteur du Génie civil/ travaux publics.

En véritable "Challenger", vous avez à cœur de vous dépasser dans la réalisation de vos projets.

Organisé, persévérant, vous faites preuve d'autonomie, de rigueur et de réactivité.

Vous avez une forte aisance relationnelle et le sens du client.

Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques et notamment dans l'utilisation d'un ERP.

### Type de poste

Temps plein

### Lieu du poste

AMIENS

### Horaires

35H

### Date de publication

6 mars 2023