



**NOUS VOUS PROPOSONS DE REJOINDRE NOS EQUIPES EN TANT QUE :**

## **TECHNICO COMMERCIAL TERRAIN NORD EST**

### **ATC, QUI SOMMES-NOUS ?**

Une PME familiale située à Brignais, aux portes de Lyon. Leader en France , nous concevons et fabriquons des diffuseurs d'air en textile. Forts de notre savoir-faire d'excellence et de nos 35 ans d'expertise, nous nous développons aujourd'hui à l'international.

Dans un cadre et une organisation de travail que nous souhaitons avant tout propice au bien-être de nos 45 salariés.

Avec une volonté d'innovation et d'amélioration permanente qui nous a permis de lancer récemment une dalle de diffusion en textile, le « Surface », et d'obtenir le label « French fab »

Nous avons la fierté de voir nos solutions de diffusion d'air servir de grands évènements tels que les jeux Olympiques, les Coupes du Monde de football mais aussi de répondre aux besoins exigeants de grands noms de l'industrie pharmaceutique, agroalimentaire, logistique, ...

### **NOS OBJECTIFS :**

- Nous positionner comme le référent expert et incontournable sur notre activité en poursuivant notre développement national et international
- Accroître les compétences, et l'engagement de nos salariés en continuant à miser sur la polyvalence, l'évolution, l'autonomie, la bonne ambiance de travail et ce, complété d'une politique de formation continue
- Entretenir un management de proximité et d'écoute, illustré par nos méthodes de travail collaboratives, qui fait que nous progressons et nous développons ensemble, direction et salariés.

## **Développer le chiffre d'affaires d'une zone géographique via la présence terrain sur des axes stratégiques définis en proposant la meilleure solution technique et économique**

### **LES MISSIONS :**

A partir d'objectifs en lien avec le plan d'actions commerciales défini par la Direction :

- Qualifier son fichier clients / prospects
- Définir son/ses argumentaires de vente
- Animer et développer le fichier client
- Réaliser des actions de fidélisation (satisfecit et recommandations), et prospection (remontée de fil)
- Analyser le besoin clients (qualifier techniquement le besoin)
- Conseiller les clients dans l'approche technique de leur problématique
- Réaliser des offres techniques et commerciales sur le fond et la forme (constituer des dossiers techniques),
- S'appuyer sur le backoffice commercial et technique
- S'assurer de la solvabilité des clients
- Présenter et argumenter l'offre aux clients (négociation)
- Relancer les devis réalisés
- Renseigner dans l'outil CRM l'ensemble des informations nécessaire au suivi des commandes et des clients.
- Relancer les clients des factures non réglées
- Assurer un reporting de ses activités
- Réaliser une veille concurrentielle et technologique



#### **LE PROFIL QUE NOUS RECHERCHONS :**

- Idéalement diplômé d'un Bac +2 technique en Génie Climatique avec une formation commerciale complémentaire
- Justifiant d'au moins 5 années d'expérience dans les domaines HVAC/CVC sur la zone Normandie – Centre – Val de Loire
- Nous recherchons une personne tenace, rigoureuse, avec un bon sens de l'analyse et du résultat.
- Un profil de « chasseur » est indispensable.
- Anglais souhaité.

#### **LES MODALITES DE COLLABORATION :**

- CDI sur 39h
- Il sera fourni l'ensemble des équipements permettant la tenue du poste ( téléphone, ordinateur portable, véhicule de fonction)
- Poste en Home office dans le Nord Est de la France

#### **Vous souhaitez en savoir plus sur nous :**

Rendez-vous sur notre site internet [www.aerotextile.com](http://www.aerotextile.com) et notre page Linked In