



Technico commercial sédentaire

ATC, QUI SOMMES-NOUS ?

Une belle PME familiale située à Brignais, aux portes de Lyon. Leader en France, nous concevons et fabriquons des diffuseurs d'air en textile. Fort de notre savoir-faire d'excellence et de nos 20 ans d'existence, nous nous développons aujourd'hui dans le monde entier.

Un cadre et une organisation de travail que nous souhaitons avant tout propice au bien-être de nos 40 salariés.

Une volonté d'innovation et d'amélioration permanente qui nous a permis de lancer notre nouveau-né, le « Surface » en 2018 et d'obtenir le label « French fab »

La fierté de voir nos produits servir de grands événements tels que les jeux Olympiques, la coupe du monde de football et équiper des grands noms de l'industrie, de l'agroalimentaire...

NOS OBJECTIFS :

- Nous positionner comme le référent incontournable sur notre activité en poursuivant notre développement notamment à l'international
- Accroître les compétences, et l'engagement de nos salariés en continuant à miser sur la polyvalence, l'autonomie, la bonne ambiance de travail et ce, complété d'une politique de formation continue bienveillante
- 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.

VOTRE POSTE :

Missions principales :

- Qualification des demandes entrantes
- Entretien de la relation avec le client
- Chiffrage, relance et négociation pour obtention de commande

Descriptif détaillé :

- Qualification technique et commerciale des demandes entrantes (projet, exécution, date de sortie d'affaire, potentiel d'achat, faisabilité technique)
- Mise à jour de la CRM et qualification des contacts
- Réalisation de devis et conseils techniques des projets simples en autonomie et des projets complexes avec le support technique d'un expert
- Relances de devis
- Mise en place des actions de prescription
- Respect de l'ordinogramme (process de vie du dossier)
- Gestion des réclamations clients
- Négociations commerciales (prix, délais, conditions de paiement)
- Participer aux réunions commerciales, être force de proposition, assurer les remontées terrain, échanges d'informations, assurer un reporting mensuel
- Promouvoir la marque et sa notoriété
- Archivage, classement

VOTRE PROFIL et CE QUE NOUS ATTENDONS DE VOUS :

- Vous êtes diplômé d'un Bac +2 technique, idéalement en Génie Climatique avec une formation commerciale complémentaire
- Vous êtes rigoureux, avec un sens de l'organisation et du travail d'équipe
- Vous êtes force de proposition, doté d'un très bon relationnel et d'une bonne capacité d'adaptation
- Vous maîtrisez l'outil informatique. La maîtrise de la langue anglaise serait souhaitée

LES CONDITIONS DE VOTRE POSTE

- Poste basé à Brignais
- 39h

Donnez un nouveau souffle à vos projets !



REMUNERATION :

- Rémunération fixe : Entre 26 et 33k€ (à définir selon profil)
- Rémunération variable : Primes commerciales mensuelles et annuelles non plafonnées
- Autres avantages : Intéressement, Mutuelle, Tickets restaurant, CE Avantageux, Prime d'assiduité jusqu'à 320€/an, Télétravail possible : jusqu'à 2 jours par semaine, Téléphone et ordinateur portable

Contact : recrutement@statenfrance.com

Donnez un nouveau souffle à vos projets !