

<http://lyc-choiseul-tours.tice.ac-orleans-tours.fr/eva/spip.php?article523>



Description de l'offre : Filiale de KSB SAS,...

- Trouver un stage, un job ? - Offres d'emploi - Tertiaire -

Date de mise en ligne : lundi 11 septembre 2017

Copyright © LEAST CHOISEUL 78 rue des Douets BP 9549 - 37095 TOURS

CEDEX 2 - Tous droits réservés

Description de l'offre : Filiale de KSB SAS, KSB Service Cotumer est un acteur national spécialisé dans la maintenance et la réparation de réducteurs, multiplicateurs et machines tournantes. Nous intervenons via notre marque STERI auprès d'acteurs variés de l'Industrie et de l'Energie Thermique.

Dans le cadre de la diversification de notre portefeuille clients, nous recrutons notre **TECHNICO-COMMERCIAL H/F Lorraine - Allemagne - Luxembourg**

En forte autonomie, **vous avez pour missions de redéployer nos activités sur votre périmètre géographique et de générer de nouveaux leviers de marges par l'intégration de clients à potentiels.**

A ce titre, vous assurez le ciblage et la construction de votre portefeuille (anciens clients & prospects), vous prospectez les acteurs industriels, développez votre réseau, vous construisez des relations solides avec les donneurs d'ordres (responsables technique, responsables maintenance, techniciens...), vous proposez, argumentez et négociez vos prestations auprès des décideurs techniques & achats, rédigez vos offres techniques et commerciales en relation avec les études, assurez le suivi technique et financier de vos affaires, veillez à la satisfaction complète de vos clients.

De formation technique à dominante mécanique vous valorisez une expérience de 5 ans dans la vente de prestations techniques - idéalement sur-mesure - auprès d'acteurs industriels.

Vous pratiquez avec habilité les fondamentaux de votre métier : proximité et réactivité, écoute et découverte, argumentation et persuasion.

Nous portons une attention particulière à la maîtrise de l'allemand et souhaitons rencontrer des candidats pouvant se prévaloir d'une proximité culturelle avec leurs clients germanophones, que ce soit par une expérience de vie ou de travail en Allemagne ou au Luxembourg.

La pratique de l'anglais est un atout appréciable pour la rédaction d'offres.

Ce poste s'adresse à un profil de développeur commercial pouvant se projeter à moyen terme sur des fonctions de chargés d'affaires.

Nous vous proposons de rejoindre une équipe professionnelle, s'appuyant sur une expertise reconnue et des moyens techniques modernes, et de participer à l'aventure d'une PME lorraine démarrée il y a plus de 30 ans.

Le package de rémunération est attractif : fixe + variable + frais + VF (familiale) + ordinateur + téléphone + avantages sociétés + CE + CCN Métallurgie

Merci de faire parvenir votre candidature (CV + LM) au format Word sous la référence **3970/10/DR** par mail : cvlyon chez urvika.com ou directement sur notre site www.groupe-urvika.com.