

Technico commercial projet (H/F)

62880 VENDIN LE VIEIL [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Up Skills Lille a été mandaté par son client, acteur industriel majeur spécialisé dans la conception et la vente d'équipements techniques à forte valeur ajoutée pour le secteur de l'énergie, basé à proximité de Lens (62), pour l'accompagner dans le recrutement de son futur Technico-Commercial Projets F/H en CDI.

Contexte du recrutement : Dans le cadre de sa croissance et du développement de nouveaux projets, notre client souhaite renforcer son équipe commerciale afin de répondre aux appels d'offres techniques et commerciaux tout en assurant un suivi rigoureux des commandes. Vous intégrerez un environnement stimulant où collaboration et innovation sont des priorités, en lien étroit avec les départements technique, achats, qualité et supply chain.

- Date de démarrage : Dès que possible
- Rémunération proposée : Selon le profil
- Avantages :

Accord de participation et d'intéressement Prime de performance Prime vacances Mutuelle avec participation employeur Prévoyance CSE actif

Le poste

Rattaché au Responsable Commercial, vous serez l'interface privilégiée entre les clients et les équipes internes.

- Vos missions principales seront les suivantes :
- Analyser les besoins clients et proposer des solutions techniques et commerciales adaptées.
- Participer à l'élaboration des offres techniques et financières en collaboration avec les équipes internes.
- Assurer la négociation commerciale jusqu'à la conclusion des contrats en respectant les règles internes et les conditions générales de vente.
- Rédiger la revue de contrat et garantir son transfert au département projets pour le lancement des commandes.
- Identifier les risques potentiels liés aux offres et projets, et en assurer le suivi lors des revues de contrats.
- Maintenir et actualiser les informations clients dans le CRM afin d'assurer la fiabilité des données commerciales.
- Accompagner l'équipe projet lors des phases de révision des commandes et contribuer à leur bonne exécution.
- Effectuer une veille commerciale et concurrentielle pour proposer des offres compétitives.
- Promouvoir l'image et les produits de l'entreprise auprès des clients en utilisant les outils et supports de vente.

Le profil recherché

Issu d'une formation Bac+4 à Bac+5 avec une spécialisation technique ou commerciale, vous justifiez d'une expérience d'au moins 5 ans sur un poste de Technico-Commercial Projets dans un environnement industriel exigeant.

Compétences et qualités attendues :

- Bonne maîtrise des techniques de négociation et de la gestion commerciale.
- Connaissance en gestion contractuelle (revue de contrat, clauses techniques et financières).
- Capacité à travailler sur des produits techniques sur-mesure.
- Aisance avec les outils informatiques : Pack Office, CRM (Salesforce) et outils de dimensionnement.
- Bon niveau d'anglais professionnel (échanges réguliers avec des interlocuteurs internationaux).
- Rigueur, esprit d'analyse, autonomie et excellent relationnel.