

Technico commercial offre emploi (H/F)

53400 CRAON [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

L'entreprise SARL spécialisée dans la rénovation de l'habitat, située à CRAON, est soutenue par ACTUAL CHATEAU GONTIER, une agence du groupe Actual comptant 600 agences et 3550 collaborateurs, avec 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement.

Le poste

Actual recrute un Technico-commercial (h/f) passionné par la rénovation !

Nous recherchons un professionnel dynamique pour rejoindre notre équipe à Craon 53400, France. En tant que Technico-commercial, vous serez responsable de conseiller et commercialiser nos prestations de rénovation sur un secteur défini.

Votre mission principale sera d'accompagner les particuliers dans leur projet de rénovation, en assurant un suivi et une évaluation rigoureuse. Nous recherchons des talents autonomes, organisés, et dotés d'un sens du travail en équipe.

L'expérience préalable dans le secteur de l'habitat est un atout majeur. Chez Actual, vous bénéficierez d'une rémunération attractive composée d'une partie fixe et d'un variable motivant en fonction de vos performances, avec de belles perspectives d'évolution.

Date de début du contrat : 8 janvier 2025. Temps partiel : Non, avec 35 heures par semaine.

Si vous êtes prêt(e) à relever ce challenge passionnant, postulez dès maintenant pour rejoindre notre équipe compétente et ambitieuse chez Actual. Votre avenir professionnel commence ici !

Le profil recherché

Profil recherché :

Nous recherchons un(e) Technico-commercial (h/f) dynamique et motivé(e) pour rejoindre notre équipe. Le candidat idéal devrait posséder les compétences suivantes :

- Expérience : Minimum de 3 ans dans la vente de produits techniques.
- Compétences techniques : Maîtrise des techniques de vente, connaissance approfondie des produits et services proposés.
- Communication : Excellentes compétences en communication verbale et écrite.
- Négociation : Capacité à négocier et conclure des contrats dans le respect des objectifs fixés.
- Orienté résultats : Capacité à atteindre et dépasser les objectifs de vente.
- Réactivité : Aptitude à réagir rapidement aux demandes des clients et à résoudre les problèmes efficacement