

Technico commercial en electronique (H/F)

21000 DIJON [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Filiale d'Actual Group, 5ème acteur majeur sur le marché du travail français, Up Skills se positionne en tant que cabinet de recrutement spécialisé dans l'identification et la sélection de profils cadres, experts et managers de transition. Forte de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Interim qualifié. Avec 14 bureaux implantés à travers la France et une équipe de 110 consultants, nous accompagnons nos clients dans leurs projets de recrutement, offrant un soutien spécialisé dans 8 domaines métiers : Informatique, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

Le poste

Up Skills METZ a été mandaté par son client, une société spécialisée dans la fabrication de composants électroniques, pour l'accompagner dans le recrutement de son futur Technico-commercial H/F en CDI.

Contexte du recrutement : Dans le cadre de leur développement industriel et commercial, notre client est en recherche d'un Technico-commercial H/F.

Missions :

- **Développer et fidéliser un portefeuille clients et prospects :** Vous serez chargé(e) d'établir et d'entretenir une relation de confiance avec vos clients, en assurant un suivi régulier pour comprendre et anticiper leurs besoins spécifiques.
- **Analyser les données clients et les tendances du marché :** En collectant des informations pertinentes, vous proposez des offres commerciales et techniques adaptées aux attentes des clients et aux évolutions du marché.
- **Négocier les conditions contractuelles :** Vous menez les négociations commerciales, rédigez les contrats, et organisez des réunions de suivi pour garantir la satisfaction des clients et la pérennité des partenariats.
- **Prospecter de nouveaux clients :** Vous identifiez et approchez des prospects afin de promouvoir les produits et solutions de l'entreprise, contribuant ainsi au développement commercial.
- **Effectuer une veille stratégique :** Vous suivez les évolutions technologiques et les dynamiques du marché pour anticiper les besoins futurs des clients et détecter de nouvelles opportunités.
- **Rédiger des propositions sur mesure :** Vous préparez des offres techniques et commerciales personnalisées, alignées sur les attentes spécifiques des clients et les capacités de l'entreprise.
- **Représenter l'entreprise lors d'événements professionnels :** Vous participez à des congrès, foires et salons pour développer la visibilité de l'entreprise, élargir votre réseau, et identifier de nouvelles opportunités commerciales.

Poste en Full Télétravail.

Anglais Courant Requis

Le profil recherché

Profil candidat : Diplôme Bac+3 minimum dans un domaine technique avec un fort sens commercial. Expérience commerciale de minimum 5 ans, de préférence dans un environnement international. Connaissances en mécanique, électricité/électrotechnique appréciées.

Anglais courant requis