

Technico commercial itinérant (H/F)

82000 MONTAUBAN [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. Forts de nos 20 années d'expérience dans ce domaine, notre expertise s'étend sur le CDI, le CDD et l'Intérim 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 : IT, Ingénierie, Comptabilité/Finance, Fonctions Support, RH/Juridique, Commerce/Marketing, Immobilier/Construction, et Tourisme.

Le poste

Up Skills Toulouse a été mandaté par son client, une PME du bâtiment, spécialisée dans la fabrication d'éléments préfabriqués en béton, pour l'accompagner dans le recrutement de son futur TECHNICO-COMMERCIAL F/H en CDI rattaché au siège social situé à Montauban (82).

En tant que responsable de votre secteur, vous serez chargé de développer et de prospecter une clientèle variée allant des grandes entreprises aux TPE du bâtiment, avec une priorité sur la zone Sud, allant de Bordeaux à Lyon. Vous serez impliqué dans le développement des activités de béton armé, avec des déplacements réguliers sur ce territoire.

Vos missions principales seront les suivantes :

Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise sur les secteurs

Fidéliser la clientèle existante tout en prospectant de nouveaux clients sur une zone géographique déterminée.

Assurer un suivi de la production commerciale et mettre en place un plan d'action cohérent pour faire croître le portefeuille client.

Apporter un conseil technique et commercial pertinent aux clients, tout en respectant la politique commerciale de l'entreprise.

Gérer les aspects administratifs liés à la vente (états des affaires, rapports mensuels à la direction, suivi des commandes).Date de

Le profil recherché

Formation : Bac +2 commercial et/ou technique.

Expérience : Une expérience similaire dans le secteur du bâtiment (idéalement en gros œuvre) est requise.

Compétences : Excellente maîtrise des outils informatiques et sens de l'organisation pour être réactif sur le terrain.

Soft skills : Sens de l'écoute, capacité à apporter un conseil pertinent, esprit d'initiative, autonomie, et capacité à travailler en équipe.

Expérience en vente BtoB dans le secteur du bâtiment, avec une bonne connaissance des métiers liés à la fabrication d'éléments préfabriqués béton. Une expérience significative dans la gestion de portefeuille client et le développement de chiffre d'affaires est fortement souhaitée.

Si vous vous reconnaissez dans ce profil ou projet, alors postulez dès maintenant.

Si ce poste ne correspond pas totalement à votre profil, mais que vous vous reconnaissez dans ce type d'offre ou d'environnement, n'hésitez pas néanmoins à nous transmettre votre candidature.

Date de démarrage : dès que possible

Rémunération proposée : 2 000 € à 2 600 € bruts par mois, soit de 24 000 € à 31 200 € bruts annuels, avec des commissions sur le chiffre d'affaires réalisé

Télétravail : selon accords

Avantages : remboursement des frais kilométriques ou véhicule de fonction selon accord, repas, et d'hébergement (sur justificatif).