

Technico-commercial Distribution - Industrie

Intégrés à la division **ISD** (Industrial Services Division) de

- **Freudenberg Sealing Technologies (FST)**
- **Dichtomatik SAS**
- **FST service Distribution**

conçoivent et commercialisent des solutions techniques d'étanchéités à destination de l'industrie et de la distribution

Leader sur notre marché, notre engagement est centré sur le partenariat et service client grâce aux plus grands stocks Européens, des logistiques intégrées, avec une offre produits **Premium et Industriels** en constante évolution.

Nous recherchons des Technico-commerciaux itinérants H/F en CDI.

Basés idéalement **Sud-Paris , Centre France, Sud France** en Home office, vous aurez à vous déplacer plusieurs jours par semaine sur votre secteur géographique.

Votre mission

Rattaché(e) directement à la direction votre rôle est global :

- Suivi des clients existants, industrie et distributeurs.
- Planifier, développer et suivre le chiffre d'affaire de vos clients Distributeurs
- Développer les stratégies et des plans d'actions spécifiques par client
- Développement du CA sur la zone concernée en relation avec l'équipe commerciale interne.
- Réalisation des objectifs quantitatifs et qualitatifs.
- Prospection active en lien avec la stratégie d'entreprise,
- Connaissance du client (gamme de produits, structures, décideurs)
- Etudes des CDC clients, réalisation des offres commerciales et leur suivi, coordination technique et commerciale avec l'ensemble de l'organisation.
- Reporting hebdomadaire, activité, marché, concurrence,
- Préparation et négociation commerciale sur les hausses de prix en collaboration avec l'équipe commerciale interne et la direction.
- Vérifier la solvabilité des clients et les retards de paiements
- Suivi des réclamations clients en collaboration avec l'équipe commerciale interne



Profil recherché

- Issu(e) d'un Bac+2 à Bac+5 (écoles d'ingénieurs, Master, Licence Pro, BTS ou DUT), votre cursus est généraliste ou avec une spécialisation dans la mécanique.
- Votre expérience commerciale en B2B (BtoB) est d'au moins 3-5 ans dans le domaine industriel et/ou distribution technique.
- La vente, connaissance de solutions d'étanchéités serait un plus important
- La maîtrise de l'anglais est indispensable.

Compétences Comportementales attendues

- Goût du challenge,
- Compétences techniques
- Qualité relationnelle, grande capacité à travailler en équipe,
- Rigueur et organisation, investissement,
- Autonomie, force de proposition,
- Curiosité, créativité, inventivité,

Les Avantages

Rémunération attractive x13, primes objectifs, mutuelle,

Véhicule de fonction avec carte carburant.

Outils bureautique (home office) + téléphone.

Statut cadre.