

Technico-commercial (H/F) à Toulouse. CDI pour le secteur Sud/Ouest

Rejoignez RMS Contrôle en tant que Technico-commercial (H/F) et développez notre activité dans le Sud-Ouest.

RMS Contrôle, est une entreprise basée en Normandie, spécialisée dans l'endoscopie industrielle, recherche un Technico-commercial (H/F) talentueux et motivé pour développer son réseau commercial sur la région Sud-Ouest.

RMS Contrôle apporte son expertise dans l'endoscopie industrielle. Elle intervient chez de grands donneurs d'ordres dans les secteurs de l'aéronautique, de la production énergétique, de la chimie & pétrochimie, du process pharma, de la navale et des infrastructures pour la prévention et le diagnostic. Forts d'une expérience de plus de 20 ans, RMS Contrôle propose une gamme complète de matériel endoscopique. Mettant à votre disposition pour la vente ou la location un matériel de dernière génération pour l'inspection visuelle, destinées aux contrôles qualités ou à la maintenance de pièces.

Nous recherchons un Technico-commercial (H/F) pour développer notre secteur sud/ouest ou nous travaillons déjà. En tant que collaborateur permanent de notre structure, vous êtes chargé d'organiser et de développer vos rendez-vous commerciaux sur la région Sud/Ouest. En contact direct avec la direction des ventes, vous suivez et développez la stratégie commerciale et la mettez en pratique de façon autonome.

Vous faites preuve d'initiative personnelle dans vos démarches auprès des prospects et clients. Vos fonctions et attributions vous amènent à vous déplacer au quotidien afin de garantir la proximité avec nos clients et d'acquérir de nouveaux marchés. Vos futurs interlocuteurs sont des utilisateurs de renom dans les segments majeurs de l'industrie dédiés aux méthodes de contrôle visuel non destructif.

Outre une formation initiale de nos matériels dans notre société, vous serez formé à l'accès au CRM et à nos logiciels internes. Nous mettons à votre disposition notre connaissance des produits et notre expérience du marché. Réputés pour leur efficacité dans le quotidien industriel, nos produits s'inscrivent dans une logique de durabilité et sont les garants de votre avenir professionnel et du nôtre :

VOS MISSIONS

- Organiser et développer le réseau commercial sur la région Sud-Ouest.
- Prospecter le secteur géographique défini et gérer la relation commerciale avec un portefeuille clients existants et apporter de nouveaux clients (prospection).
- Suivre les dossiers en cours et effectuer le reporting commercial toutes les semaines via l'outil informatique de suivi des affaires.
- Gérer les demandes entrantes de nos clients ou prospects, afin de répondre par une offre adaptée.
- Prévoir des démonstrations sur place
- Suivre et développer la stratégie commerciale en collaboration avec la direction des ventes.
- Mettre en pratique votre approche commerciale de manière autonome.
- Vous garantissez le lien avec nos clients existants de manière à les fidéliser et faites l'acquisition de nouveaux marchés.
- Assurer la proximité avec les clients et répondre à leurs besoins
- Des déplacements à l'hôtel sont à prévoir régulièrement
- Participation aux salons professionnels
- Réunions trimestrielles avec la direction

VOTRE PROFIL

- Capacité à travailler en équipe avec la direction, l'administration des ventes et nos équipes en régions.
- Avoir une première expérience dans la vente de matériel destiné au BtoB.
- Aisance relationnelle et excellent esprit de communication.
- Prospecter et négocier selon les critères ou barèmes de l'entreprise.
- Proposer votre vision et vos idées pour le développement et l'optimisation de notre activité afin de répondre par une offre adaptée aux attentes des clients.
- Autonomie et rigueur
- Être à l'aise avec l'outil informatique
- Capacité à faire preuve d'initiative, dynamique, motivé et pragmatique.
- Connaissance de l'anglais souhaité

NOUS VOUS PROPOSONS

- Une autonomie dans la gestion de votre secteur géographique
- Rémunération fixe et une part variable en fonction de vos objectifs réalisés
- Participation
- Mutuelle
- Téléphone portable
- Ordinateur PC
- Voiture de fonction

Si vous êtes un(e) commercial(e) ambitieux(se) et rigoureux(se), doté(e) d'un excellent relationnel et d'un esprit d'équipe, rejoignez RMS Contrôle et participez au développement de notre entreprise !

Candidature à nous retourner par email avant le **01/04/2024** à :

RMS CONTRÔLE
11 voie du Testelet - Local 27
27100 VAL DE REUIL
Mail : info@rms-contrôle.com