

TECHNICO-COMMERCIAL SEDENTAIRE (H/F)

SAMES Technologies, Groupe EXEL

Est reconnue mondialement pour ses équipements d'application de peinture et de produits épais. Très innovante, et à l'origine des techniques de pulvérisation électrostatique, la société s'appuie sur de nombreux brevets. Ses équipements et ses systèmes sont utilisés non seulement sur les chaînes de fabrication et de peinture des constructeurs automobiles, mais aussi dans la plupart des autres industries.

Recherche Technico Commercial Sédentaire CDI

MISSION PROPOSEE :

Vous êtes l'interlocuteur privilégié d'un portefeuille clients à l'export (écoute clients, prise en compte des besoins, support technique).

Vous établissez les devis pour pièces détachées et équipements standards et vous transmettez les offres. Vous assurez les relances commerciales.

Vous générerez de par vos actions commerciales, de la vente additionnelle de produits standards et pièces de rechange.

Vous saisissez les commandes et assurez leur suivi en termes de respect des délais et gestion des urgences.

Vous assurez la facturation en prenant en compte les spécificités pays.

Vous répondez, en vous appuyant sur les compétences internes, aux questions techniques des clients, et prenez en charge la gestion administrative des retours clients pour le service.

PROFIL RECHERCHE :

De formation technique de base niveau BAC +2, vous disposez d'une expérience significative sur un poste similaire.

Vous avez une bonne connaissance des produits techniques.

Vous avez déjà travaillé sur un ERP. Vous avez des notions sur les incoterms.

Vous savez proposer des solutions adaptées aux clients, et vous avez une capacité à vous adresser aux autres services, en fonction des problèmes rencontrés. Vous êtes capable d'avoir une discussion téléphonique professionnelle avec un client en anglais (l'espagnol serait un plus). Votre réactivité et organisation vous permettent de gérer les priorités.

Votre rigueur et votre souci du détail vous permettent d'être efficace dans le suivi des offres clients.

Vous êtes doté d'un vrai sens client, et êtes en mesure :

- de représenter l'entreprise auprès des clients afin de promouvoir les produits
- d'écouter, d'identifier et d'analyser les besoins exprimés par les clients
- de conduire et de conduire tous types de entretiens téléphoniques constructifs.

Adresse où envoyer votre candidature : recrutement@sames.com sous la référence STE-138

