

Technico commercial (H/F)

44800 St Herblain [Accéder à l'annonce en ligne](#)



CDI



Dès que possible



Temps plein



Ouvert aux personnes en situation de handicap



L'entreprise

La société cliente de l'agence Actual, basée à Carquefou, est l'une des **600** agences du groupe, comptant **3** écoles de formation et **3** cabinets de recrutement, avec un total de **3550** collaborateurs.



Le poste

L'agence Actual recherche activement un Technico commercial (h/f) pour assurer le développement optimal des ventes, en mettant en avant son expertise technique et en garantissant la résolution efficace des litiges.

Au sein du pôle commercial, le Technico commercial déploie les standards commerciaux, veille au respect des délais de réponse attendus, élabore les offres de prix, conseille les clients et active les demandes du canal digital.

Activités principales:

- Promotion de nouveaux produits et solutions auprès des clients.
- Développement du portefeuille clients par la prospection et la réactivation par des appels sortants.
- Analyse des cahiers des charges clients et proposition de solutions adaptées.
- Rédaction, relance des devis et enregistrement des commandes dans le respect des standards commerciaux.
- Développement des ventes omnicanales et incitation à la vente additionnelle (cross selling).
- Fidélisation clientèle: relance des clients inactifs et promotion des dispositifs d'animation en agence.

Compétences requises:

- Maîtrise des applicatifs métiers et connaissance approfondie des produits.
- Excellent sens de la communication et capacité à négocier avec les clients.
- Gestion autonome des objectifs fixés, suivi rigoureux des commandes et traitement efficace des réclamations/litiges.
- Bonne connaissance du CRM et respect strict des procédures en place.

37 heures par semaine.

N'hésitez plus, rejoignez l'équipe Actual pour relever ce challenge passionnant!

Le profil recherché

Le poste de Technico-Commercial (H/F) chez Actual nécessite un candidat possédant les compétences suivantes :

Techniques de vente : une solide expérience dans la vente de produits ou services techniques.

Négociation : capacité à négocier efficacement avec les clients pour conclure des contrats avantageux.

Connaissance technique : aptitude à comprendre et expliquer les aspects techniques des produits ou services proposés.

Gestion de la relation client : habillage à entretenir des relations durables avec les clients existants et potentiels.

Orienté résultats : capacité à atteindre et dépasser les objectifs de vente fixés par l'entreprise.