



Technico-commercial export (H/F) Poste évolutif

Ce que nous allons accomplir ensemble :

Êtes-vous prêt(e) pour un nouveau défi ?

Basée en Isère, notre société est spécialisée dans la **distribution d'équipements et de consommables pour l'industrie électronique professionnelle**.

Nous nous adressons aux secteurs Automobile / Industrielle / IOT / Militaire / Spatiale / Ferroviaire / Aéronautique / Télécom... ainsi qu'à tous les acteurs de la fabrication de composants, de cartes ou de modules électroniques.

Forts d'une expérience de plus 30 ans, nous intervenons en France et à l'international.

Les clés de notre succès ? Une petite équipe ultradynamique, des stocks parfaitement approvisionnés, et un service technique très réactif !

Nous recrutons actuellement un(e) Commercial(e) pour assurer le développement de nos ventes sur le secteur Nord-Est de la France et à l'export. Rejoignez-nous !

Votre rôle :

En véritable chef d'orchestre sur votre secteur, vous assurez le développement et la fidélisation de votre portefeuille clients.

Votre rôle ? Commercialiser nos équipements et consommables pour le stockage et l'emballage de composants électroniques auprès d'une clientèle variées de PME / ETI / Grands Comptes et start-up.

Poste en home-office, vous êtes néanmoins un(e) Homme ou femme de terrain, vous êtes amené(e) à rendre visite à vos clients et prospects (6 à 7 jours de déplacement par mois), et à participer aux événements/salons du secteur en France et à l'étranger (Belgique / Hollande / Allemagne).

Au quotidien, vous échangez avec les services Achats, Méthodes, Production, Qualité et Logistique de vos clients. Les cycles de vente peuvent être très courts (1 semaine), comme relativement longs (plusieurs mois) en fonction de l'envergure des projets !

Vous l'aurez compris, vos missions seront riches et variées : vous interviendrez de la prospection jusqu'au closing des ventes, assurant le suivi et la fidélisation de vos comptes.

Poste évolutif : l'objectif est de faire de vous le prochain directeur commercial de la zone.

De préférence basé en Ile-de-France, nous restons ouverts à des profils résidents dans le Nord et le Grand Est.

Ce poste est fait pour vous si... :

Pour ce poste, nous avons besoin d'un(e) collègue expérimenté(e) avec une vraie fibre commerciale !

Votre profil :

- Vous avez une expérience en vente d'au moins 5 ans, de préférence dans un secteur technique/industriel.
- Vous avez une formation technique et/ou une première expérience dans l'univers électronique (hard).
- Organisé(e) et autonome dans vos missions, vous êtes capable de gérer un vaste secteur et d'en assurer le suivi.
- Vos meilleurs atouts pour nous rejoindre ? Votre motivation, votre force de proposition et votre état d'esprit positif !

Formation souhaitée : Bac+2

Anglais souhaité, des notions d'allemand seraient idéales.

Pourquoi nous rejoindre ? :

Nous vous proposons de développer votre carrière au sein d'une entreprise solide, dotée d'une petite équipe jeune et dynamique ! Vous évoluerez dans un contexte international, avec l'opportunité de travailler en autonomie et en confiance avec l'équipe de direction.

Vos contreparties :

- Package de rémunération : 40 à 50 K€ selon expérience
- Intéressement
- Véhicule de fonction
- Carte business
- Tickets restaurants
- PC + téléphone

Votre candidature

Adresser votre CV à administration@w-tech.fr