

TECHNICO-COMMERCIAL

OUTILLAGE PORTATIF PROFESSIONNEL

Description du poste

Le Technico-Commercial Outillage Portatif pour les ventes et Fleet B to B est responsable de la gestion et du développement des ventes d'outils portatifs (outils, accessoires et consommables) auprès d'une clientèle professionnelle. Il assure la promotion, la démonstration, et la vente des produits auprès des entreprises possédant (ou souhaitant acquérir) des flottes d'outillage. Ce poste nécessite une connaissance technique des produits, des compétences commerciales fortes et la capacité à créer et maintenir des relations durables avec les clients. Il nécessite également de disposer de la langue allemande (débutant ou confirmé) en plus du français. Le luxembourgeois, ou d'autres langues non obligatoire serait un atout supplémentaire.

Missions principales

1. Prospection et développement commercial :
 - a. Identifier et prospecter de nouveaux clients B to B potentiels possédant des flottes d'outillage
 - b. Développer et entretenir un portefeuille de clients existants en établissant des relations solides et de confiance.
2. Analyse des besoins clients :
 - a. Comprendre les besoins et les exigences spécifiques des clients en matière d'outillage portatif.
 - b. Proposer des solutions adaptées et personnalisées en fonction des besoins identifiés.
3. Démonstration et conseil technique :
 - a. Réaliser des démonstrations techniques des produits (outils et consommables) auprès des clients.
 - b. Fournir des conseils techniques et des formations sur l'utilisation des outils portatifs pour optimiser leur performance.
4. Préparation et suivi des offres :
 - a. Élaborer des offres commerciales détaillées et compétitives.
 - b. Assurer le suivi des offres et négocier les termes des contrats pour conclure les ventes.
5. Gestion des relations clients :
 - a. Assurer un service après-vente de qualité en répondant aux questions techniques et en résolvant les problèmes éventuels.
 - b. Maintenir des contacts réguliers avec les clients pour assurer leur satisfaction et fidélisation.
6. Veille technologique et concurrentielle :
 - a. Se tenir informé des évolutions technologiques et des nouveautés dans le domaine de l'outillage portatif.
 - b. Analyser la concurrence et ajuster les stratégies commerciales en conséquence.
7. Axes de développement :
 - a. Apport de clientèle : les relations professionnelles déjà établies, la connaissance du tissu professionnel construite au travers de précédentes expériences du candidat constituent des bases de développement.



- b. Approche chantier : la prospection des chantiers en cours, la rencontre avec les conducteurs et/ou chez de chantiers, puis le suivi de ceux-ci pour répondre au plus près de leurs besoins ponctuels constituent également un autre axe de croissance.
- c. Zones géographiques à développer : elles sont proches de la frontière allemande et au nord du pays.
- d. Les nouveaux métiers : les gammes de produits dont nous disposons nous permettent de pénétrer des secteurs d'activité encore relativement vierges : automobile, jardinage, ...etc

Compétences et qualités requises :

- Techniques :
 - Connaissance approfondie de l'outillage portatif, des accessoires, consommables et de leurs applications.
 - Capacité à réaliser des démonstrations techniques et à former les clients sur l'utilisation des outils.
 - Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client (ERP SAP).
- Commerciales :
 - Excellentes compétences en négociation et en gestion des relations clients
 - Aptitude à développer et à entretenir un portefeuille de clients.
 - Sens aigu de l'écoute et de la compréhension des besoins des clients professionnels.
- Personnelles :
 - Forte orientation client et service.
 - Capacité à travailler de manière autonome et à gérer son temps efficacement.
 - Esprit d'équipe et collaboration.

Formation et expériences :

- Diplôme en commerce, en ingénierie ou dans un domaine connexe.
- Expérience préalable de 3 à 5 ans dans un poste similaire, idéalement dans le secteur de l'outillage portatif et/ou des ventes B to B.
- Bonne maîtrise du français et de l'allemand. La connaissance d'autres langues (Luxembourgeois, anglais, portugais,...) est un plus.

Perspectives d'évolution :

Le Technico-Commercial Outillage Portatif peut évoluer au sein de l'entreprise en fonction du développement de l'entreprise.

Conditions de Travail :

- Poste basé en bureau avec de fréquents déplacements chez les clients. La zone de déplacement est principalement constituée du Luxembourg ainsi que les quelques zones limitrophes.
- Utilisation régulière des outils CRM et des logiciels de gestion des offres.
- Collaboration avec les équipes techniques et commerciales pour assurer la réussite des projets.

Avantages :

- Carte restaurant
- Salaire attractif avec variable mensuel et annuel (en fonction des résultats)
- Voyage entreprise annuel (en fonction des résultats)
- Ambiance familiale et fort esprit d'équipe.

Ce rôle est essentiel pour le succès commercial de l'entreprise dans le secteur des ventes B to B d'outillage portatif, offrant des opportunités de croissance et de développement pour les professionnels motivés et techniquement compétents.

Postuler : stephanie.sauce@general-technic.lu
Infos : www.general-technic.lu

