



Représentant(e) Technico-commercial(e) - France

Introduction

Si vous êtes un(e) représentant(e) technico-commercial(e) et recherchez un nouveau défi sur la France, vous serez ravi(e) de faire partie intégrante de cette structure !

La société FOCQUET, située à Gembloux en Belgique, est une entreprise familiale qui a réussi à se développer tout en préservant ses valeurs familiales essentielles. Cette société est un acteur incontournable dans le domaine des moteurs électriques sur l'ensemble du marché belge, français et à l'export.

Nos compétences se concentrent sur quatre activités principales : les moteurs, les motoréducteurs, les pompes et les transformateurs. Nous élaborons des solutions qui répondent aux besoins techniques et économiques de nos clients grâce à une équipe de plus de 20 collaborateurs motivés. Nous offrons un environnement de travail convivial, une rémunération attractive ainsi que de nombreux avantages. Vous aurez l'opportunité de rejoindre une entreprise à taille humaine avec une portée internationale et une structure financière solide.

Nous recherchons actuellement un(e) technico-commercial(e) pour rejoindre notre équipe en France. Le/la candidat(e) idéal(e) sera responsable de la prospection de nouveaux clients ainsi que de la vente de nos produits et services, tout en fournissant un soutien technique aux clients existants. Il/elle sera capable de comprendre les besoins du client, de proposer des solutions adaptées et de maintenir de bonnes relations avec les clients.

Vos responsabilités | Représentant Technico-commercial

Au sein du service commercial de FOCQUET, vous intégrez une nouvelle équipe de vente et vous vous verrez attribuer une région géographique (France) dont vous serez responsable du développement commercial. En d'autres termes, vos responsabilités envelopperont notamment :

- Prospecter et démarcher de nouveaux clients B2B (revendeurs, bobineurs, constructeurs de machines et bureaux d'études) en France
- Entretien et développer les relations avec les clients actuels et potentiels ; comprendre leurs besoins et leurs problèmes, et proposer des solutions adaptées.
- Vous proposerez des solutions à notre clientèle en adéquation avec notre politique commerciale
- Collaborer avec les équipes internes pour garantir que les produits et services répondent aux besoins des clients.
- Rédaction et suivi des offres clients
- Effectuer des démonstrations de produits et des présentations techniques pour les clients.

- Être disponible par téléphone/email aux questions des clients (prix, devis, technique, ...)
- Vous représenterez FOCQUET à des foires ou des événements commerciaux

Profil et qualifications requises

Les qualifications requises pour cette fonction de représentant technico-commercial sont les suivantes :

- Vous disposez d'une expérience probante dans la vente de minimum 4 ans
- Vous avez une connaissance du secteur de l'automatisation industrielle et principalement dans les moteurs électriques et/ou motoréducteurs/transformateurs ainsi que l'électronique de puissance pour la régulation des moteurs. Possédez un diplôme d'Ingénieur commercial ou ingénieur électromécanicien est un plus.
- Vous vous exprimez dans un français impeccable (l'anglais est un atout supplémentaire)
- Excellentes compétences en communication, à l'oral et à l'écrit.
- Vous êtes un talent commercial ; Vous aimez prospecter et démarcher de nouveaux clients B2B, vous présentez bien, vous aimez convaincre et vous avez un contact facile
- Vous êtes proactif, flexible, ponctuel et organisé.
- Être disposé à voyager pour l'entreprise 50% du temps de travail en France
- Excellentes compétences en négociation et en communication
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe
- Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques (Outlook, Encodage dans Logistics, ...)
- Permis B obligatoire

Offre & avantages

Nous vous offrons l'opportunité d'une fonction polyvalente et enrichissante dans une ambiance conviviale et la possibilité d'aménager son temps de travail :

- Un contrat à durée indéterminée (CDI) de 39h par semaine dans une entreprise familiale reconnue dans le secteur
- Un salaire à convenir selon vos compétences et votre expérience
- La flexibilité des horaires
- Voiture de société
- Package salarial (Chèques repas, assurance santé, écochèques, etc.).

Vous répondez à un bon nombre de ces critères ? Dans ce cas, n'hésitez pas à nous envoyer votre candidature à l'adresse sixtine@focquet.be.