

Technico-Commercial Sédentaire H/F

Lille

Des ambitions collectives.

Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.

N° de réf.: FR0099

Avec plus de 4100 collaborateurs, le Groupe Weishaupt est le leader européen des systèmes de l'énergie. En matière de techniques de l'énergie, le groupe est spécialisé dans la conception et la production de brûleurs, de chaudières, de systèmes solaires, et de pompes à chaleur.

Au travers de notre filiale Weishaupt en France, nous commercialisons l'ensemble de la gamme de produits synonyme de fiabilité et d'excellence industrielle. Grâce à notre réseau nous accompagnons nos clients à travers toutes leurs démarches, depuis le conseil, la mise en service jusqu'au service après-vente.

Vos missions

Rattaché au directeur régional, vous avez pour mission de travailler en binôme avec les commerciaux itinérants dans l'élaboration des offres et dans le suivi des commandes et des livraisons en liaison avec le siège et les clients.

Vous avez 3 principales activités :

- Commerciale : Vous assurer en back office la réception des contacts entrants par téléphone, mails ou courriers.
 - o Vous établissez les devis, propositions commerciales et rédigez les offres de prix.
 - o Vous effectuerez les réponses techniques de deuxième niveau pour limiter les déplacements des techniciens et les transferts d'appels.
 - o Vous conseillez la clientèle et les commerciaux grâce à votre écoute et à votre connaissance technique des produits.
 - o Vous serez également amené à réaliser les flyers et autres documentations pour les salons, foires expositions ou encore les promotions.
- Administratif, vous serez chargé de :
 - o Comptabiliser le chiffre d'affaires journalier selon les bons de livraison et confirmation de commandes.
 - o Contrôler les décomptes de frais, saisie des visites et compte-rendu des commerciaux itinérants dans l'outil informatique.
 - o Suivre les dossiers de formation technique de la clientèle
 - o Suivre les factures fournisseurs avant accord de paiement du directeur régional
 - o Faire les mises à jour des documents selon les informations transmises par le siège.
- Technique et SAV : Selon la charge de travail, vous pouvez être amené à aider vos collègues de manière ponctuelle et selon le secteur pour des missions de gestion de stock.
 - o Vente des pièces détachées au comptoir (chaudières, système solaires, brûleurs, pompes à chaleur).

- o Gestion de stock, expédition et suivi des livraisons de l'ensemble des pièces de rechange et produits.
- o Faire le lien avec le service clients lorsqu'il y a des demandes de SAV et transmettre les informations nécessaires aux techniciens

Votre profil

Issu d'une formation BAC+2/+3 en génie thermique, climatique, énergétique ou encore électrotechnique, vous justifiez d'une expérience réussie chez un fabricant de 3 ans minimum dans la vente de solutions thermiques auprès de professionnels en chaudières et pompes à chaleur.

Vous êtes très intéressé par la vente de produits techniques à forte notoriété dans le domaine énergétique et vous recherchez un environnement de travail dynamique.

Vos atouts :

- Sens du relationnel
- Sens de la satisfaction client
- Adaptable et flexible
- Autonome
- Maîtrise de l'outil informatique

LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature, présélection téléphonique et questionnaire

Rachel, notre responsable recrutement accuse réception de votre candidature et vous fera un retour sous 15 jours.

Si vous êtes présélectionné, vous êtes contacté par téléphone et s'en suivra un questionnaire de connaissances à réaliser.

ETAPE 2 : Rencontre avec votre futur manager

Vous allez pouvoir aller dans le vif du sujet, voir nos locaux, prendre connaissance du poste dans le détail, comprendre l'environnement et les enjeux.

ETAPE 3 : Entretien avec le service RH et un responsable transverse

Si vous êtes retenu(e) après cet échange, vous participez à un second entretien

ETAPE 4 : Embauche, intégration, formation

Vous venez de valider toutes les étapes du processus de recrutement !

Nous vous transmettons une offre de contrat écrite et vous entrez dans la famille Weishaupt !

A votre arrivée, vous allez suivre un parcours d'intégration. Nous vous accompagnons par des actions de formation afin de vous permettre de vous construire tout au long de votre carrière.

Les avantages proposés :

- Rémunération sur 12 mois + prime de fin d'année
- Prime d'ancienneté
- Prime de transport 30 euros/mois
- Temps de travail : 37h50/ semaine avec RTT
- Titres restaurants d'une valeur de 10,50 €/jour
- Accompagnement et montée en compétence progressive au sein d'une équipe à taille humaine

Contact

Recrutement Weishaupt

Weishaupt France SAS
21 rue André Kiener BP 31219
68012 Colmar Cédex

Tél. : 03 89 20 50 66

recrutement@weishaupt.fr

Postulez maintenant en ligne !

Remplir le formulaire
et l'envoyer.

