

# Technico-Commercial Itinérant H/F

## Dijon

---

### **Des ambitions collectives.**

### **Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.**

N° de réf.: 78465874

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

Directement rattaché au directeur régional, vous avez pour principales missions de suivre et de développer la clientèle de votre secteur dans le souci de fidéliser et de maintenir la satisfaction des clients en entretenant des relations commerciales de qualité et en suivant la stratégie commerciale afin d'augmenter le chiffre d'affaires et la marge.

Votre portefeuille client est composé principalement d'artisans, d'installateurs sanitaires et de prescripteurs en matière d'équipements domestiques.

Vous travaillez en binôme avec le/la technico-commercial(e) sédentaire de l'agence et les différents services supports du Groupe pour :

- Réaliser les chiffrages et les offres commerciales
- Prendre les commandes en respectant la politique tarifaire
- Analyser le marché afin d'obtenir de nouveaux partenariats, détecter de nouvelles opportunités et faire une veille concurrentielle
- Établir les bilans prévisionnels
- Conseiller le client grâce à vos compétences techniques
- Participer à la résolution de problèmes clients en collaboration avec le service clients (litiges, retour stock, crédit client, recouvrement).
- Assurer le reporting régulier de son activité terrain auprès de la hiérarchie.

Votre secteur : Départements 21 - 71 - 58 - 89

#### Votre profil

Issu d'une formation BAC+2/+3 en génie énergétique et/ou climatique ou électrotechnique ou automatisme (avec connaissances du domaine climatique et thermique nécessaire), idéalement complétée par une

formation commerciale, vous disposez 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 :

- Forte capacité à convaincre
- Sens de la satisfaction client
- Persévérant
- Goût du challenge
- Autonome

## LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature, présélection téléphonique et questionnaire

Rachel, notre responsable recrutement accuse réception de votre candidature et 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 ce premier échange, vous participez à ce second entretien

ETAPE 4 : Entretien avec notre Directeur Général

Notre directeur général est au coeur du processus de recrutement et rencontre ses futurs collaborateurs.

ETAPE 5: 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 motivante fixe+ variable.
- Statut Cadre
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT
- Titres restaurants d'une valeur de 10,50 €/jour
- Voiture de fonction et carte essence
- Accompagnement et montée en compétence progressive au sein d'une équipe à taille humaine

Si vous souhaitez construire votre avenir avec nous, nous nous réjouissons de faire votre connaissance.

Vous êtes intéressé ? Postulez en ligne ou adressez votre candidature à : [recrutement@weishaupt.fr](mailto:recrutement@weishaupt.fr)

## Contact

Recrutement Weishaupt

21 rue André Kiener BP 31219  
68012 Colmar Cédex

Tél. : 03 89 20 50 66

[recrutement@weishaupt.fr](mailto:recrutement@weishaupt.fr)

**Postulez maintenant en  
ligne !**

Remplir le formulaire  
et l'envoyer.

