



# UN(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Ce poste est actuellement à pourvoir sur la zone Nord-Ouest (Centre-Val de Loire, Pays de la Loire, Bretagne, Normandie, Hauts de France).

Sous la responsabilité des dirigeants, le Technico-commercial a pour mission de développer et d'entretenir la clientèle et de suivre l'avancement de l'installation selon le cahier des charges du client. Sa mission est de superviser et de coordonner le traitement des affaires jusqu'à la facturation, en interface avec les intervenants internes et externes (sous-traitants extérieurs), utiles et nécessaires à une réalisation coordonnée, économiquement rentable et apte à satisfaire le client.

## 1. FORMATION DE BASE

BAC + 2 Technico-commercial ou équivalent avec une formation de base en mécanique.  
Expérience de 5 à 10 ans en commerce de produits techniques.  
Anglais ou allemand courants.

## 2. COMPETENCES METIER

### Compétences Commerciales :

**Développement du portefeuille clients sur une zone géographique spécifique définie.**

- Participation à la politique commerciale de l'entreprise : veille stratégique, plans d'actions commerciales, élaboration de l'offre de biens et services.
- Assure la prospection et les visites commerciales selon les objectifs définis en entretien annuel : définit le plan de tournée.
- Entretien de la fidélisation des clients.
- Garant de l'atteinte des objectifs (volume d'affaire, marges...) définis par son responsable lors des entretiens individuels.
- Elaboration des devis, suivi des devis et des remises, selon les règles établies par la société.
- Relance des clients.
- Assure les négociations préalables à l'attribution des affaires.
- Déclenchement des différentes phases de facturation.

### Compétences Techniques :

**Le Technico-commercial est responsable de l'adéquation de l'offre à la demande du client.**

- Définition des besoins du client et établissement d'un cahier des charges en termes de faisabilité, de planning et de coût.
- Maîtrise technique des produits et solutions vendus par la société Hydrotop (aussi bien théoriques pour répondre aux questions et préparer les offres que pratiques s'il faut faire une mise en route ou un diagnostic panne)
- Garant du respect des normes techniques et des règles de l'art.
- Garant de la conformité des produits mis en œuvre suivant les diverses normes et réglementations.
- Service après-vente : transmission des remontées critiques, suggestions aux services de l'entreprise cliente (R&D, qualité, maintenance, etc)  
assistance technique : mise en route et SAV.

### Compétences Organisationnelles :

Le Technico-commercial assure le bon déroulement des affaires et le suivi des dossiers clients.

- 🔥 Partage des dossiers mails en cas d'absence : classement des mails par dossiers clients par activités en prenant soin d'isoler les mails privés dans un dossier approprié.
- 🔥 Maintien à jour de la CRM
- 🔥 Obtention d'engagements fermes des intervenants : prix, délais, conditions diverses de mise en œuvre.
- 🔥 Transmission des demandes d'achats à la Direction.
- 🔥 Supervision des travaux en cours de réalisation.
- 🔥 Responsable des relations avec le client et suivi des phases clés du projet.

### Compétences Financières :

Le Technico-commercial est garant de la bonne gestion financière des affaires, c'est-à-dire du respect du budget défini sur l'affaire jusqu'à la fermeture de l'affaire et du recouvrement complet des créances ainsi que de la restitution des garanties de paiement (caution, garantie à la 1ère demande, ...)

- 🔥 Suivi, en temps réel, du budget des affaires et présentation en points d'affaire, tous les 2 mois
- 🔥 Responsable de l'établissement de la facturation : suivi et gestion des litiges

### 3. COMPETENCES MANAGERIALES

Le Technico-commercial est **garant du lien et de la bonne collaboration avec ses responsables.**

- 🔥 Assure un relai de communication de la Direction selon le principe de loyauté envers l'entreprise, et garant de la bonne application des consignes et procédures de l'entreprise.
- 🔥 Garant de la représentation de la société Hydrotop chez les clients.
- 🔥 Traitement des écarts en matière de planning.
- 🔥 Organisation, suivi et évaluation de l'état d'avancement : élaboration d'éventuelles stratégies, solutions de remplacement ou de substitution.
- 🔥 Dans la limite de sa zone de responsabilité, prise de décision en s'appuyant sur son expertise et en rendant compte à son responsable. Proposition de plan d'actions et garant du suivi de sa réalisation et de l'atteinte des objectifs.

Pour postuler, envoyez votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse : [contact@hydrotop.fr](mailto:contact@hydrotop.fr)