

Réf : 25082021TCS

LE GROUPE ASFLUID

Partenaire historique de constructeurs mondiaux, nous apportons aux industriels du Sud Est, les solutions les plus fiables en matière de mise en mouvement des fluides. Depuis plus de 30 ans, nous positionnons les compétences de nos collaborateurs et l'esprit d'équipe au cœur de notre organisation pour atteindre nos ambitions actuelles et futures. Attachés aux valeurs qui définissent notre identité, nous sommes impliqués dans les enjeux de la responsabilité sociétale et environnementale qui sont des vecteurs primordiaux dans notre activité.

Description du poste

En qualité de **Technico-commercial sédentaire (H/F)**, au sein d'ASFLUID Sud (Salon-de-Provence), vous aurez pour principales missions de :

- Contribuer à la performance technique et commerciale de l'entreprise
- Apporter la meilleure qualité de service et de conseils pour la satisfaction de nos clients
- Assurer la qualification technique et la collecte des données d'entrée des clients pour proposer une/des solution(s) adaptée(s)
- Prendre en charge l'analyse technique des demandes des clients pour proposer une/des solution(s) adaptée(s)
- Réaliser les offres (devis) sur les plans techniques, tarifaires et délais dans le respect de la politique commerciale.
- Assurer la gestion de la demande du client en réalisant des plans de définition et des schémas de principe (PID)
- Travailler en étroite collaboration avec les commerciaux itinérants en tant que support technique
- Coordonner les dossiers d'affaire, en gérant l'interface entre le client, les services internes et les potentiels prestataires externes.
- Renseigner et suivre les actions réalisées au sein du CRM de l'entreprise
- Participer à la coordination de l'administration des ventes dans le respect des processus opérationnels mis en place.

Aptitudes du candidat

- De formation supérieure technique, bac+2 à bac+3, vous disposez de compétences et de connaissances reconnues dans les domaines électromécanique, thermique, hydraulique. Des connaissances en génie des procédés et/ou des systèmes de pompage est un avantage
- Vous justifiez d'une première expérience réussie dans un domaine technico-commercial, au sein du secteur industriel.
- Evoluant avec une appétence commerciale, vous êtes attiré par la relation clients
- Maîtrise du Pack Office et d'un ERP
- La connaissance des logiciels de type *SolidWorks / AutoCad* est un plus.
- Capacité à respecter les procédures du système de management de la qualité (ISO9001)

Votre profil pour ce poste

- Vous avez un intérêt particulier pour les environnements dynamiques
- Vous êtes curieux et vous aimez apprendre de vos expériences.
- Vous êtes caractérisé par votre enthousiasme et votre goût du challenge
- Vous avez l'esprit de coopération, en aimant trouver des solutions en équipe
- Vous donnez de l'importance au projet d'entreprise responsable
- Vous êtes doté d'un excellent relationnel et reconnu(e) pour votre sens de la relation client
- Vous apportez dans votre travail : de l'organisation, de la rigueur et de la proactivité

Caractéristiques du poste

- Démarrage souhaité : octobre 2021
- Nature du contrat : Contrat à durée indéterminée
- Lieu de travail : Salon-de-Provence (13)