

Réf : 14022022IC

LE GROUPE ASFLUID

Partenaire historique de constructeurs mondiaux, nous apportons aux industriels, 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 d'**ingénieur commercial (H/F)**, au sein d'ASFLUID SUD, vous aurez pour principales missions de :

- Contribuer à la performance technique et commerciale de l'entreprise
- Développer un portefeuille clients, par la vente de nos gammes de produits et de services, sur un secteur géographique défini.
- Apporter la meilleure qualité de service et de conseils pour la satisfaction de nos clients
- Prospecter les marchés potentiels.
- Être ambassadeur du groupe ASFLUID et de nos marques partenaires auprès de nos clients et prospects.
- Assurer la qualification technique et la collecte des données d'entrée des clients/prospects pour proposer des solutions adaptées et efficiente(s).
- Travailler en étroite collaboration avec les technico-commerciaux sédentaires de l'entreprise afin de concrétiser les offres clients.
- Réaliser les offres (devis) sur les plans techniques, tarifaires et délais dans le respect de la politique commerciale.
- 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.
- Contribuer à l'expertise et à l'analyse des défauts des technologies de pompage en maintenance.
- Participer aux opérations de démontage des systèmes de pompage, systèmes équipés de pompes, moteurs électriques.

Aptitudes du candidat

- De formation technique et/ou commerciale, bac+2 à bac+5, vous disposez de compétences et de connaissances reconnues dans le domaine électromécanique et de la mécanique des fluides.
- 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
- Maitrise du Pack Office et d'un ERP.
- 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 aimez partager et transmettre vos compétences
- 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 : mai 2022
- Nature du contrat : Contrat à durée indéterminée
- Lieu de travail : Salon-de-provence (13) et poste ouvert au télétravail