



La Société Impco Technologies est spécialisée depuis plus de 50 ans dans le développement, la conception et la vente de systèmes de carburation alternatifs pour tous moteurs industriels, et plus particulièrement sur les chariots élévateurs.

Son implantation mondiale et son expérience, fait de cette société le leader incontestable dans son domaine, notamment dans le secteur industriel.

Basée dans la région Lyonnaise, la filiale française intervient en France et dans les pays de l'Europe du Sud. Son objectif est de créer des "Solutions pour l'avenir" : pour l'énergie et la sécurité.

Nos produits et solutions sont utilisés partout où les matériels de manutention évoluent.

Les avantages de nos produits vont au-delà de leur fonction pure : ils aident nos partenaires à concevoir des processus plus efficaces et à réduire les coûts.

La Culture d'entreprise, la Créativité, l'Enthousiasme mais aussi la Qualité de Service et la Satisfaction Clients sont des maîtres mots : ils sont le fondement de nos innovations et de notre développement.

Dans le cadre de notre fort développement, nous renforçons nos équipes et recherchons un(e) Technico-Commercial(e) confirmé(e).

INGENIEUR D'AFFAIRES CONFIRME(E)

Poste et Missions

Rattaché(e) au Directeur Commercial Europe du Sud, vous êtes chargé(e) du développement Technique et Commercial de l'ensemble de la gamme de nos produits, auprès d'une clientèle industrielle.

A ce titre, en tant que technico-commercial (h/f) vos principales responsabilités et challenges sont les suivants :

D'un point de vue Commercial :

- Analyser le potentiel d'un prospect ou d'un client,
- Analyser les besoins et problématiques des clients en avant-vente,
- Préconiser des solutions techniques adéquates dans un secteur concurrentiel,
- Reprendre et assurer la gestion et le développement du portefeuille existant, suivant le plan d'action défini par la direction,
- Organiser vos visites clients, rédaction, relance et suivi des offres commerciales.

D'un point de vue Technique : (élément prépondérant pour ce poste)

Fort(e) de votre expérience technique (mécanique moteur / électromécanique), vous êtes en charge de :

- Effectuer les diagnostics des produits, le suivi technique,
- Assurer le support Technique vers nos clients, voire à aider au montage des équipements,
- Réaliser les rédactions de notices et de documents techniques,
- Préparer des produits ou des kits pour expédition et/ou montage chez les clients,
- Animer des démonstrations /ventes en clientèle.

Vous bénéficierez bien entendu, d'une formation interne personnalisée qui vous sera octroyée tant en termes produits que sur nos méthodes commerciales.

Profil

De formation supérieure technique en Mécanique, Hydraulique ou Electrotechnique, (bac+2 minimum), vous justifiez idéalement de 5 ans d'expérience minimum acquise auprès d'un constructeur d'équipements lié à la Manutention, aux Travaux Publics, à l'Agricole ou à l'automobile, qui a confirmé votre réel goût et plaisir à vendre des produits techniques.

Une expérience commerciale dans le même type de poste est fortement recommandée.

Outre vos solides compétences techniques, vos qualités commerciales et relationnelles feront la différence. Véritable ambassadeur de la marque, vous saurez mettre en avant les atouts de nos solutions de sécurité.

Vous êtes à l'aise avec les outils informatique et téléphonique.

Excellent relationnel, autonomie, ténacité, force de persuasion, pugnacité, capacité d'organisation et force de challenge, assureront votre réussite en tant que commercial / commerciale au sein de notre petite équipe.

La maîtrise de l'anglais à un niveau professionnel, à l'écrit et à l'oral, est indispensable dans le cadre de la relation avec nos clients et fournisseurs internationaux.

Conditions et Avantages

- CDI

- Statut Cadre

- Localisation : Saint-Priest

- Rémunération : Package attractif, avec partie fixe et partie variable

- Avantages : Véhicule de fonction, carte carburant, télépéage, ordinateur et smartphone fournis, mutuelle, ticket restaurant, remboursement des frais.

Intégrez une entreprise en plein développement, rejoignez une petite équipe dynamique et motivée et épanouissez-vous à travers la réalisation de nouvelles missions et l'atteinte de nouveaux objectifs !

Envoyer votre candidature (CV + lettre de motivation) à impco@impco.eu