



Technico-commercial(e) B2B région Grand Est

FLUX est le pionnier et leader dans le transfert mobile de fluide par sa gamme de pompes vide-fûts. La filiale Française à taille humaine de 16 personnes assure la vente et les services associés pour la manipulation des liquides.

Votre mission :

- Suivre et fidéliser la clientèle existante
- Prospecter de nouveaux marchés sur différents secteurs d'activités en fonction de la gamme produit
- Etablir les devis de la détermination matériel et les suivre
- Apporter les conseils utiles aux utilisateurs, prescripteurs et revendeurs
- Participer aux actions de promotions commerciales : salon, web-meeting
- Assurer la formation commerciale et technique auprès de nos partenaires
- La zone de chalandise est le Grand Est, les agglomérations suivantes et leurs périphéries : Bar-le-Duc, Troyes, Chaumont, Metz, Nancy, Epinal constituent des situations clés.

Votre profil :

- Votre appétence pour l'industrie et le conseil pour ses acteurs est l'une de vos motivations.
- Vous aimez le contact avec la clientèle et vous disposez d'un bon relationnel verbal et écrit.
- Vous avez l'esprit d'équipe et aider votre entourage est naturel pour vous.
- Vous êtes organisé(e) et rigoureux(se) et faites preuve de polyvalence et d'autonomie sur les missions et responsabilités qui vous sont confiées.
- Votre frénésie de visites usines par curiosité pour apporter la meilleure solution d'usage de nos produits est votre moteur
- Vous êtes issu d'une formation technique et/ou commerciale

Salaire :

- 35-45 k€ selon profil sur 13 mois (fixe + variable), mutuelle avantageuse, télétravail régulier, forfait jour, tickets restaurants, application CSE

Outils pour la mission :

- Véhicule de fonction + Smartphone + VOIP en home-office + Laptop tactile + matériel de démonstration + chaussure de sécurité & casque & lunette & gants.

Envoyez votre candidature (courriel d'intérêt et CV) par email à sebastien.chuop@flux-pompes.com