

Technico-Commercial

Description Générale:

Le Technico-Commercial joue un rôle d'intermédiaire entre la production et le client. Comme tout commercial, il est capable de convaincre un client et de négocier un contrat. Mais il dispose d'un atout supplémentaire : ses connaissances techniques qui lui permettent d'analyser précisément les besoins de son interlocuteur et de lui proposer une solution sur mesure.

Responsabilités:

Les missions du Technico-commercial imposent de longs et fréquents déplacements pour prospecter sa clientèle, rencontrer des fournisseurs, répondre à des appels d'offre, suivre ses clients, etc. Le Technico-Commercial devra également faire remonter les informations collectées auprès des clients aux différents services.

Salaire à l'embauche:

22 000 € net/an



Niveau d'étude:

Master en chimie analytique, management ou ingénierie
Ecoles d'ingénieur



Exigences du Poste:

Bonne connaissance en anglais
Capacité à travailler de manière indépendante
Organisation et ponctualité

Formation sur les produits et sur les techniques de vente
Déplacement à l'étranger

Qualités :

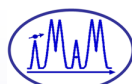
Relationnel
Ténacité
Réactivité
Sens des affaires
Ouverture d'esprit

Compétences techniques :

Connaissances en marketing, gestion et droit commercial
Sens de l'écoute et de la persuasion

Secteurs d'activités:

Pharmaceutique
Bio Technologie
Environnement
Cosmétique



Atouts du Master :

Connaissance des entreprises dans le domaine de la chimie
Connaissances théoriques sur certaines gammes de produits