DEUTZ France, filiale du groupe DEUTZ AG, fabricant de moteurs Diesel d'une puissance d'environ 20 à 500 Kw dont les moteurs sont implantés principalement dans le BTP, l'agriculture, l'aéroportuaire et le ferroviaire.

Dans le cadre de la croissance de l'entreprise, nous recherchons un (e) :

TECHNICO-COMMERCIAL Centre de Service (H/F)

TOURS

Rattaché au responsable des centres de service, vous êtes en charge du suivi et du développement commercial du portefeuille de clients de l'activité Service (Vente de pièces et moteurs Exchange).

Secteur : 41, 37, 36, 18, 86, 87, 23, 19

Lieu d'habitation souhaité Indre et Loire

Tâches et responsabilités :

- Développer le CA et garantir le niveau de marge/ budgets.
- Effectuer des actions de promotions et participer aux salons, foires et expositions.
- Assurer le suivi du portefeuille clients et son développement
- Suivre les offres de prix des pièces et des moteurs de rechange
- Gérer les demandes des clients en pièces et en moteurs
- Travailler en collaboration avec l'équipe en place.

Description du profil :

Vous possédez une formation commerciale et disposez d'une expérience professionnelle de 5 ans réalisée dans un domaine technique. Une expérience dans la vente de pièces de rechange serait un plus.

Ce poste nécessite un très bon relationnel, de bonnes capacités de communication et négociation, autonomie, rigueur et persévérance.

Vous disposez d'un bon niveau en français. La maîtrise de la langue anglaise serait un plus.

Connaissances :

- Connaissance du tissu économique régional
- Forte culture du domaine de la pièce.
- Savoir-faire, compréhension et expertise de la vente dans un environnement attaché à la prestation de service à haute valeur technique.
- Savoir-faire et Connaissances en logistique, achat, commerce et financement.

Salaire : suivant profil

Conditions : Fixe sur 13 mois – Prime/objectif – Participation et Intéressement - véhicule de fonction.

Vous êtes intéressé(e) par cette opportunité, veuillez envoyer votre CV et votre lettre de motivation.