



bodarwé

**ENGAGE**

## UN(E) TECHNICO-COMMERCIAL

### Mission principale :

Le/la technico-commercial(e) sera responsable de la gestion de la relation client dans le secteur des carrières de pierre et des produits recyclés. Il/elle devra comprendre les besoins spécifiques des clients, promouvoir les produits de l'entreprise, s'assurer du contrôle de leur qualité, et maîtriser le suivi des commandes et des projets.

### Vos responsabilités :

- **Entretien de clientèle** : Fidéliser les comptes clients existants et optimiser les ventes ; analyser les besoins et proposer des solutions techniques adaptées
- **Vente de produits et conseil** : Promouvoir l'offre de produits et conseiller les clients sur les matériaux les plus adaptés à leurs projets.
- **Suivi de commande et gestion logistique** : S'assurer de la bonne livraison des produits et du respect des délais et se coordonner avec les équipes internes (production, logistique) pour garantir la satisfaction du client.
- **Développement des produits** : Identifier les besoins émergents, s'assurer de la qualité des produits et assurer une veille technique des développements de produits dans nos secteurs

### Profil recherché :

- **Formation & expérience** : démontrer vos compétences et votre expérience (2 à 5 ans minimum) dans un domaine technique lié au secteur du bâtiment (génie civil, matériaux de construction, ...)
- **Compétences commerciales** : Maîtrise des techniques de vente et de négociation. Capacité à analyser les besoins clients et à proposer des solutions techniques adaptées.
- **Aptitudes personnelles** :
  - Bonnes capacités relationnelles et sens du service client.
  - Esprit d'équipe
  - Autonomie, rigueur et sens de l'organisation.