

## Technico-commercial-e / Chargé-e d'affaires (H/F)

Secteurs Hauts-de-France et Grand-Est



### Notre entreprise :

Ohméo est une entreprise d'une trentaine de salariés, qui solutionne et modernise les installations préfabriquées, adaptées aux normes et aux modes de constructions en évolution permanente.

Nous développons et concevons également des solutions connectées et innovantes pour les installations électriques et hydrauliques ;

Nous travaillons avec des Marques Premium, leaders dans les domaines de l'électricité, de la plomberie, du chauffage et de la ventilation.

### Informations générales

- ✓ Intitulé de poste : Technico-commercial-e / Chargé-e d'affaires (H/F)
- ✓ Secteurs Hauts-de-France et Grand-Est
- ✓ Nature du contrat : CDI
- ✓ Début : 2<sup>ème</sup> trimestre 2020
- ✓ Candidature à [recrutement@ohmeo.fr](mailto:recrutement@ohmeo.fr)

### Mission principale :

Polyvalent, le technico-commercial assure la commercialisation de produits techniques en s'appuyant sur sa double expertise commerciale et technique. Il a en charge le développement du chiffre d'affaires, le suivi technique et commercial.

### Activités :

- ✓ Prospection de nouveaux marchés et développement du portefeuille clients
- ✓ Développement des actions commerciales
- ✓ Réalisation et suivi de la vente de produits et solutions industrielles
- ✓ Gestion du portefeuille client

[www.ohmeo.fr](http://www.ohmeo.fr)



Z.A Le Martoulet - 87 308 Saint-Germain-les-Belles  
Tél.: 05 55 48 95 04 - Courriel : [contact@ohmeo.fr](mailto:contact@ohmeo.fr)



Scannez-moi

## Savoirs

- ✓ Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- ✓ Détecter et analyser de nouveaux besoins client
- ✓ Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- ✓ Répondre aux appels d'offres
- ✓ Développer un portefeuille client
- ✓ Vendre des produits industriels
- ✓ Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation
- ✓ Assurer le service après-vente (assistance technique)
- ✓ Exploiter un outil de gestion de la relation client

## Savoir-être

- ✓ Organiser de façon efficace son temps de travail dans les délais
- ✓ Etre capable de travailler seul ou en équipe et rendre compte de son activité
- ✓ Apprendre de nouvelles méthodes et de nouvelles procédures
- ✓ Adapter ses comportements à des interlocuteurs différents (collègues, hiérarchiques, services connexes)
- ✓ Développer un sens critique sur son travail et celui des autres
- ✓ Etre capable de partager ses expériences et sa pratique

## Savoir-faire

- ✓ Exploiter les outils informatiques et numériques
- ✓ Utiliser des outils de communication
- ✓ S'adapter aux évolutions des réglementations
- ✓ Conduire la gestion d'un projet

## Expérience professionnelle

- ✓ Débutant motivé accepté
- ✓ Une expérience dans le secteur du bâtiment
- ✓ Ou une expérience dans le secteur de la Maison individuelle

## Diplômes

- ✓ Niveau Bac avec un Bac Pro Technico-commercial
- ✓ BTS technico-commercial
- ✓ BTS Technico-commercial option : génie électrique

## Rémunération & avantages

- ✓ Fixe + Prime mensuelle de participation
- ✓ Véhicule
- ✓ Ordinateur
- ✓ Smartphone
- ✓ Frais de représentation

