



TECHNICO-COMMERCIAL (H/F)

Missions principales :

- Prospecter activement de nouveaux clients et entretenir une relation de confiance avec les clients existants.
- Identifier les besoins spécifiques des clients en matière de gestion des nuisibles et proposer des solutions sur mesure, privilégiant les méthodes respectueuses de l'environnement.
- Présenter les services de l'entreprise, les produits et les avantages des méthodes de lutte raisonnée.
- Négocier les contrats et assurer le suivi des offres jusqu'à leur signature.
- Fidéliser les clients en assurant un service après-vente de qualité et en restant leur interlocuteur privilégié.
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes techniques pour s'assurer de la bonne exécution des interventions.
- Suivre les évolutions du marché et de la réglementation pour adapter l'offre commerciale aux attentes des clients et aux nouvelles exigences environnementales.
- Participer à des événements commerciaux (salons, forums, conférences) pour promouvoir les services de l'entreprise.
- Reporter régulièrement à la direction commerciale sur les résultats obtenus et les actions menées.
- Respecter les règles commerciales établies

Profil recherché :

- Formation : Bac +2 en commerce
- Expérience : Une première expérience en tant que commercial dans la prestation de services est un plus.
- Compétences commerciales :
 - Maîtrise des techniques de prospection et de négociation.
 - Capacité à comprendre les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées.
 - Sensibilité aux questions environnementales et à la RSE, capacité à promouvoir des solutions écoresponsables.
- Qualités personnelles :
 - Excellent relationnel et sens du service client.
 - Force de persuasion et capacité à atteindre les objectifs commerciaux.

- Autonomie, organisation et rigueur dans le suivi des dossiers.
- Sens de l'écoute et approche pédagogique pour expliquer les solutions techniques.
- Permis B requis pour les déplacements réguliers chez les clients.
- Conditions de travail :
- Mobilité importante avec des déplacements fréquents chez les clients.
- Véhicule de fonction fourni.
- Formation aux services et méthodes de l'entreprise.
- Travail en étroite collaboration avec les équipes techniques et la direction commerciale.
- Rémunération et avantages :
- Rémunération attractive composée d'un fixe + commissions et primes sur objectifs.
- Véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portable fournis.

Coordonnées :



**ECO
PROTECT SERVICES**

Thibaut Mandon

Dirigeant

☎ 06 43 19 98 98 | www.ecoprotectservices.fr