

Technico-commercial(e) Expérimenté(e) (H/F) - CDI

Qui sommes-nous ?

La société Kryomatech est spécialisée dans les technologies du **froid spécifique** (système cascade) et les environnements contrôlés. Nous installons, dépannons et assurons la maintenance **d'enceintes climatiques** et **équipements complexes spécifiques** destinés à des applications industrielles, scientifiques ou médicales.

Nos solutions s'adressent à des secteurs variés et exigeants tels que la **défense**, le **spatial**, la **recherche**, le **médical**, la **microélectronique**, l'**industrie de haute précision** et bien d'autres encore.

Dans le cadre de notre développement en forte accélération, nous recherchons un(e) **technico-commercial(e) expérimenté(e)**, doté(e) d'une solide expérience dans l'univers industriel, pour accompagner notre croissance et relever de nouveaux défis.

Où sommes-nous ? :

⇒ Basé(e) en région AURA, 38590 - Saint Etienne de Saint Geoirs.

Vos missions :

En tant que **technico-commercial terrain**, vous serez le moteur de notre développement commercial dans la région Rhône-Alpes (départements 26, 38,42, 69).

- ⇒ Développer le portefeuille clients (objectif : 70 % clients actifs / 30 % prospection)
- ⇒ Participer activement à la stratégie commerciale et aux retours terrain
- ⇒ Prendre part à l'élaboration des réponses aux appels d'offres
- ⇒ Intervenir dans l'évolution des plaquettes et outils commerciaux
- ⇒ Effectuer le suivi des partenariats fournisseurs/constructeurs et préparation des offres tarifaires.
- ⇒ Identifier les besoins techniques, proposer des solutions adaptées
- ⇒ Rédiger et suivre vos offres jusqu'à la signature
- ⇒ Assurer un **reporting journalier** et un **débrief hebdomadaire au bureau** (1 jour/semaine)

Votre profil :

- ⇒ Expérience significative dans un environnement **industriel technique** (froid, instrumentation, équipements, maintenance...)
- ⇒ Fibre commerciale, **autonomie et rigueur** dans le **suivi administratif et le reporting**
- ⇒ Excellente communication et appétence pour le contact client
- ⇒ Bonne maîtrise des outils bureautiques et CRM
- ⇒ Permis B obligatoire (nombreux déplacements régionaux)
- ⇒ Capacité à développer des stratégies commerciales efficaces
- ⇒ Sens de l'organisation, autonomie et esprit d'équipe

Rémunération :

- ⇒ De 30 000 € à 65 000 € par an
- ⇒ Commission sur la marge produit
- ⇒ Prime pour chaque contrat signé
- ⇒ Prime mensuelle sur objectifs
- ⇒ Prime sur chiffre d'affaires

Avantages :

- ⇒ Travail hybride / Télétravail occasionnel
- ⇒ Diversité des secteurs d'activité de nos clients
- ⇒ Véhicule de fonction, Télépéage
- ⇒ Pas d'avance de frais (CB Société à la fin de la période d'essai)
- ⇒ Mutuelle avantageuse (50% pris en charge par l'employeur)
- ⇒ Intéressement et participation
- ⇒ Plan d'épargne entreprise (PEE) / Plan d'épargne retraite (PERCO)
L'abondement de l'employeur sera défini chaque année
- ⇒ Carte cadeau pour les fêtes de fin d'années

Période d'essai :

Définie par la convention collective / Selon votre statut.

Nous rejoindre :

En tant que **technico-commercial terrain**, vous serez un acteur clé de notre développement commercial sur la région.

Nous recherchons une personnalité animée par la **hargne**, l'**ambition** et l'envie de transformer chaque défi en opportunité de succès.

Vous intégrerez une équipe à taille humaine où la dynamique et la collaboration sont au cœur de notre fonctionnement.

Vous vous reconnaissez et souhaitez participer et vous investir dans cette aventure ?

N'hésitez pas et envoyez-nous votre CV accompagné de quelques mots pour nous faire part de votre motivation à l'adresse suivante :

contact@kryomatech.com