



Technico-Commercial (h/f)

Poste à pourvoir : Technico-Commercial

Lieu : Modul-System S.A., site de La Verpillière (38)

Contrat : CDI – contrat cadre

Diplôme en Commerce ou Technique (Bac+2/3 minimum) : DUT/BTS en techniques de commercialisation, génie mécanique, électronique ou équivalent.

Expérience : Expérience préalable dans un poste similaire, idéalement en environnement industriel/technique et ou lié au monde de l'automobile.

Compétences techniques : Appétence pour les aspects techniques des produits.

À propos de Modul-System S.A. :

Au sein d'une PME-PMI de 60 personnes, filiale d'un Groupe d'origine Suédoise (fondé en 1970), Modul-System S.A. est une entreprise innovante et dynamique, leader dans le domaine de l'aménagement des véhicules utilitaires légers. Nous nous engageons à offrir des solutions de haute qualité et à répondre aux besoins de nos clients avec efficacité et professionnalisme.

Le siège et la production se trouvent en Suède et le Groupe dispose de 10 filiales en Europe et en Asie. Notre réseau de partenaires s'étend dans le monde entier et nos produits sont utilisés dans plus de 50 pays. Modul-System appartient au Groupe suédois Lifco AB coté à la Bourse Suédoise, propriété de Carl Bennet AB (~7,5 Mds €, 32 000 employés).

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Technico-Commercial(e) pour rejoindre notre équipe.

Description du poste :

En tant que Technico-Commercial(e), vous serez responsable de la promotion et de la vente de nos produits et services auprès de notre clientèle. Vous jouerez un rôle clé dans le développement de notre portefeuille clients et la fidélisation de nos partenaires. **Vos missions principales** seront :

- Développer et gérer un portefeuille de clients existants et potentiels
- Participer aux actions de prospection et de développement commercial
- Identifier les besoins des clients et proposer des solutions adaptées à leurs attentes, concevoir l'étude technique et logistique avec les directions métiers
- Rédiger et suivre les offres commerciales et techniques, répondre à des appels d'offres
- Assurer la négociation et la conclusion des ventes
- Réaliser des démonstrations produits et des présentations techniques
- Assurer un suivi régulier et un service de qualité
- Collaborer étroitement avec les équipes internes (R&D, production, qualité) pour répondre aux demandes spécifiques des clients
- Participer à des salons professionnels et autres événements de l'industrie
- Création et animation d'un réseau de prescripteurs.

Modul-System S.A.

Parc Léonard de Vinci- 40 Av. Graham Bell- 77600 Bussy St Georges

RCS Meaux 382 918 209 APE 2920Z

01 60 17 64 75 – modul-system.fr



Profil recherché :

Savoir-faire :

- Diplôme en commerce, technique ou équivalent
- Expérience préalable dans un poste similaire, idéalement dans un environnement industriel automobile ou technique (fleet, leasing serait un vrai plus !)
- Solides compétences en négociation et en vente
- Expérience de vente en cycle long et multi interlocuteurs
- Bonne connaissance des processus techniques et des produits de notre secteur d'activité
- Maîtrise des outils informatiques (CRM, MS Office)
- Capacités d'analyse et de résolution de problèmes techniques
- Excellente maîtrise de la communication écrite et orale
- La connaissance de l'anglais technique est un vrai plus.

Savoir-être :

- Dynamisme et proactivité
- Sens de l'écoute et orientation client
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe
- Esprit d'initiative et sens des responsabilités
- Rigueur et organisation
- Forte capacité d'adaptation et de réactivité
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Perspicace et convaincant, mais aussi, curieux et créatif.

Ce que nous offrons :

- Un environnement de travail stimulant et collaboratif
- Des opportunités de développement professionnel et de formation continue
- Un package salarial attractif avec des avantages sociaux.

Rémunération annuelle : Fixe brut 40 – 50 K€ + variable + véhicule de fonction (5 places) + avantages sociaux attractifs.

Pourquoi rejoindre Modul-System SA ?

- Une entreprise innovante et leader dans son secteur, reconnue dans le Monde entier (B2B)
- Un environnement de travail dynamique et accueillant
- Des missions variées et responsabilisantes
- Des opportunités de développement professionnel et personnel.

Comment postuler :

Si vous êtes motivé(e) par ce défi et que vous souhaitez rejoindre une entreprise innovante, envoyez votre CV et lettre de motivation à charlotte.vazeux@modul-system.fr en précisant la référence "TC_FR3-2024-08-09".

Nous avons hâte de découvrir votre profil et d'échanger sur vos ambitions professionnelles !

N.B. : Nous nous engageons à examiner toutes les candidatures complètes.