H/F Technico-commercial(-e)

Poste à pourvoir : CDI basé à Emerainville (77)*, poste principalement sédentaire
PME familiale de 50 personnes, de plus de 50 ans de savoir-faire d'exception.
2 activités distinctes : industrie et bijouterie. Le poste à pourvoir porte sur ces 2 secteurs d'activité.
Rattaché(-e) directement à la responsable commerciale, au sein de notre établissement industriel de fabrication de composants électroniques et de traitement de surfaces (dépôts électrolytiques industriel), vous aurez les missions suivantes :

Missions :

Prospection téléphonique sur activités de dépôts électrolytiques (industrie & bijouterie) :
Dans le cadre de votre mission vous qualifiez de nouveaux projets

- Vous effectuez des appels à partir d'une base de données prospects, définie hebdomadairement par la responsable commerciale.
- Vous êtes l'interlocuteur privilégié de nos prospects, découverte et qualification des projets à partir d'une base de données prospects appartenant à l'entreprise.
- Vous conseillez et accompagnez le client dans son projet.
- Vous présentez, argumentez, et relancez les devis et concluez les ventes
- Vous effectuez un reporting commercial formalisé de vos actions

Relance téléphonique des devis en cours (toutes activités de Micronor) :

- Vous effectuez des appels sur base de données devis clients
- Vous conservez le lien avec les clients sur les devis en cours jusqu'à la commande
- Vous effectuerez un reporting commercial formalisé de vos actions

Visite et prospection sur salons et évènements commerciaux (industrie & bijouterie) : (environ 1 fois par mois)

- Vous assistez la responsable commerciale sur les salons : Préparation des salons, marketing, communication, présence sur stand, prospections physique, etc….
- Vous améliorez notre visibilité : marketing, site internet, newsletter, mailing,….

Profil :

- Volonté de travailler dans une petite entreprise
- Vous aimez le contact téléphonique
- Rompu (-e) à la téléprospection, tenace et endurant au « décroché/raccroché »
- Compétence maîtrisée des phases commerciales (présentation, réponse aux objections, closing)
- Très bonnes qualités relationnelles, excellente élocution, et capacités de négociation
- Autonome, méthodique et organisé(-e)
- Maîtrise des outils bureautiques & de communication (Excel, Word, Outlook)
- Titulaire d'un BAC+2 ou cursus technique ou scientifique est un plus, à défaut une curiosité technique nécessaire (formation et accompagnement prévus)
- Anglais professionnel requis
- La connaissance de l'ERP Divalto est un plus

Rémunération :

- Rémunération annuelle brute : selon le profil autour de 36K€ bruts/an (dont Tickets restaurants de 10€ par jour payé 55,5% par employeur)
- Rémunération variable plafonnée en tenant compte de plusieurs critères

- Remboursement IK sur justificatifs ou utilisation VU société pour les rendez vous
- Mutuelle santé et prévoyance financées à 50% par employeur
- Lieu de travail : Emerainville (77184)
- Horaire collectif du site de production : 39H par semaine de 8h à 17h

*site accessible par transports en commun (gare RER A gare de Noisy-Champs + bus 212 ou RER E gare d'Emerainville/Pontault Combault + bus 212)

Candidatures (CV + lettre de motivation) à envoyer à : xuan.dang@micronor.fr