

RESPONSABLE COMMERCIAL CONSTRUCTION FRANCE -

CONTEXTE

Le groupe Topcon Positioning conçoit, fabrique et distribue des instruments de précision et solutions matérielles et logicielles pour les marchés de la topographie, de la construction, du génie civil et de l'agriculture.

Le siège du groupe Topcon Positioning est basé à Livermore, en Californie, aux États-Unis (topconpositioning.com). Son siège européen se trouve à Capelle a/d IJssel, aux Pays-Bas (topconpositioning.eu).

Rattaché au chef des ventes « Construction », au sein de la filiale Française basée à Mâcon, nous recherchons un technico-commercial sur le Sud et l'Ouest de l'Île de France et la Normandie.

Contrat proposé : CDI.

Idéalement avec une expérience de 3 à 5 ans minimum.

PRINCIPALES MISSIONS

Sur une dizaine de départements d'Île de France et de Normandie, votre rôle consistera à :

- Développer les ventes de produits de la gamme Géomatique (stations totales, GPS, scanners, logiciels, abonnements Cloud...) de la gamme Construction (guidage d'engins, lasers et niveaux, abonnements Cloud) et des services associés (extensions de garantie, contrats de support et de maintenance, abonnements réseau de correction différentielle, formation, financement...). auprès d'une clientèle variée composée de grands comptes, de PME et d'indépendants.
- Avoir une démarche technico commerciale complète comprenant les prises de Rdv, les démonstrations sur le terrain et la négociation des affaires.
- Gérer des contrats clients en cours, établir des offres clients puis les transmettre aux services administratifs via le logiciel C4 de SAP.
- Développer l'activité auprès de la clientèle existante et rechercher de nouveaux clients dans une large palette de prospects.
- Animer un réseau de distributeurs sur la région et développer leurs ventes.
- Appliquer les accords-cadres avec les clients grands comptes. .
- Participer aux actions marketing : road show, journées portes ouvertes, salons professionnels, Webinar, réseaux sociaux.
- Analyser le marché et la concurrence.
- Se déplacer fréquemment sur l'ensemble du territoire Français et parfois à l'étranger pour des formations, réunions ou présentations internes.

COMPÉTENCES ET QUALIFICATIONS

- De formation « géomètre / Topographe », bac + 2 minimum.
- Connaissance du secteur de la Construction en France
- Une bonne connaissance de l'anglais serait un plus.

MISE À DISPOSITION

- Voiture de fonction
- PC et téléphone portable
- Remboursement des frais engagés sur justificatifs

AVANTAGE ENTREPRISE

- Rémunération motivante composée d'un fixe sécurisant en fonction de l'expérience + des commissions sur chiffre d'affaires encaissée non plafonnées + une prime annuelle calculée en fonction de la réalisation des objectifs
- Ambiance de travail conviviale d'une PME de 40 personnes structurée par un grand groupe.
- Accord d'entreprise sur la mutuelle et sur la mise en place de J.R.T...

CETTE OPPORTUNITÉ VOUS INTÉRESSE ?

Vous êtes structuré, organisé, motivé et capable de travailler avec une équipe à distance, votre profil nous intéresse ! Merci d'envoyer votre dossier à notre chargé de recrutement Nathalie Harmand

- par email : nharmand@topcon.com
- par courrier : Topcon Positioning France – 3 route de la révolte – 93200 SAINT DENIS
- Notre site internet :
- https://topcon.wd1.myworkdayjobs.com/fr-FR/TopconPositioningCareers/job/Remote-France/Responsable-Commercial-Construction-France_JR101003