

## Offre(s) d'emploi des fonctions Marketing, Commercial, Vente

```

/**/ .js .annonce .contenu, .js .annonce .cartouche, .annonce .annonce-bottom{ display:none; } .annonce-bottom{
text-align:center; float:left; clear:both; width:100%; display:none; } .ouvert .annonce-bottom{ display:block; } .closer{
cursor:pointer; }/**/ /**/ .clearfix:after { content:" "; display:block; clear:both; }/**/ /**/ main#page div.contenu
div.annonce{ width:100%; margin:10px auto; font: 400 1em Verdana, Arial !important; } .annonce .titre{ font-size:15px;
font-weight:bold; color:#FFF; background-color:#c1002a; border-radius:8px; padding:0 12px; } .annonce .cartouche {
float:right; width:31%; margin:20px; } .annonce .cartouche-box{ border:1px solid #c1002a; border-radius:8px; } .annonce
.cartouche-box h4{ text-align:center; border-bottom:1px solid #c1002a; color:#c1002a; font-weight:bold; } .annonce
.cartouche-box ul{ margin-left:16px; } div.annonce-accordeon .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit.gif") 0 7px no-repeat; border:0; border-radius:0; color:#555;
padding-left:20px; } body div.annonce-accordeon .titre:hover{ text-decoration:underline; } body div.ouvert { border:1px
solid #333; border-radius:6px; } body div.ouvert .titre{ background:transparent
url("//www.cnam.fr/jsp/styles/default/img/coin-rouge-petit-vers-bas.gif") 0 7px no-repeat; } div.annonce-accordeon
.contenu{ padding-left:20px; }/* .clearfix:after { content: "."; display: block; clear: both; visibility: hidden; line-height: 0;
height: 0; } .clearfix { display: inline-block; } html[xmlns] .clearfix { display: block; } * html .clearfix { height: 1%; } */ foote
#pied_page .plan-site .plan-site__1_item, footer #pied_page #info__pied_page { width:32% !important; } /**

```

### COMMERCIAL SÉDENTAIRE H/F

Poste à pourvoir immédiatement en CDI dans une entreprise cool et dynamique :) dans un grand groupe International dans le milieu de la métallurgie.

#### MISSIONS PRINCIPALES :

- Prendre en compte, analyser et répondre aux besoins des clients en terme de faisabilité, de qualité, de quantité, de prix et de délai
- Suivi, fidélisation et développement du fichier client
- Interface clients/ usines – suivi commandes fournisseurs
- Assurer les relances clients – suivi des consultations et programme de livraison
- Recouvrement des créances avec la Comptabilité clients
- Appliquer les procédures Qualité liés à la fonction
- Suivre et enregistrer les non conformités clients

#### COMPETENCES REQUISES :

Anglais lu, écrit, parlé bon niveau  
 Connaissances bureautiques et informatiques – par exemple - Maitrise de Word, Excel, Mail et Internet

#### QUALITES REQUISES :

Bon sens relationnel, dynamisme, rigueur et méthode

[afrancois@genecos.vionet.gr](mailto:afrancois@genecos.vionet.gr)

**Voir le site**

#### Emploi

**Date de publication :** 22/03/2018

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Ile-de-France (92500  
 Rueil-Malmaison)

**Expérience :** Débutant accepté

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

## COLLABORATEUR/TRICE D'AGENCE AXA à BASTILLE

### MISSION

Vous aurez pour mission de gérer notre clientèle particuliers & professionnels. A savoir :

- proposer, vendre, souscrire des produits d'assurance AXA et AXA Banque
- gérer le suivi et la relation client
- guider nos clients dans leurs sinistres (gestion sinistre déléguée au siège pour 99% des clients)

- prospecter et participer à l'activité commerciale de l'agence

Au terme d'une période de formation initiale, plusieurs spécialisations sont possibles selon vos

appétences : banque, prévoyance, sinistre, entreprise, épargne-retraite.

### Emploi

**Date de publication** : 18/03/2018

**Fonction** : Marketing, Commercial, Vente

**Localisation** : Ile-de-France (Paris Bastille)

**Expérience** : Débutant accepté

### VOTRE PROFIL

Bac général, BTS, licence ou Master. A l'aise à l'oral aussi bien qu'à l'écrit. Expérience préalable

requis en agence d'assurance. La maîtrise de l'IARD particuliers/professionnels est indispensable.

Les qualités que nous recherchons : organisé(e), proactif(ve), humble, sens du service client.

### A PROPOS DE NOUS

Nous sommes 2 chefs d'entreprise, indépendants, disposants de mandats de distribution

exclusifs de produits et solutions AXA.

L'équipe et les deux agents généraux associés sont jeunes et résolument tournés vers l'avenir.

Nous espérons vous rencontrer très bientôt !

### DÉTAILS PRATIQUES

Poste : Chargé(e) de clientèle Assurance & Banque

Clientèle : particuliers, professionnels

Statut : CDI – rémunération selon compétences

Date d'embauche : au plus tôt !

Lieu : Agence AXA, 94 Bvd Beaumarchais, 75011, <https://goo.gl/KjgQlH>

Contact : Alexandre Corso, 01 55 28 32 42, [alexandre.corso.agt@axa.fr](mailto:alexandre.corso.agt@axa.fr)

[alexandre.corso.agt@axa.fr](mailto:alexandre.corso.agt@axa.fr)

**Voir le site**

Envoyer un lien vers cette annonce par mél.

## COMMERCIAL ITINÉRANT PRODUITS LAMINÉS CUIVRE

Recherche Commercial Itinérant Produits Laminés Cuivre H/F pour remplacer notre collègue qui part en retraite cette année et qui aura le plaisir de vous transmettre son savoir-faire.

Poste basé à Rueil-Malmaison (92500)

Usine est basée en Bulgarie et appartient au groupe grec Viohalco (<http://www.viohalco.com/>)

### Emploi

**Date de publication** : 16/03/2018

**Fonction** : Marketing, Commercial, Vente

**Localisation** : Ile-de-France (92500 Rueil-Malmaison)

**Expérience** : non précisée

Anglais professionnel exigé  
Type d'emploi : Temps plein, CDI

Nous mettons à votre disposition tous les moyens pour réussir, tant au niveau des outils qu'au niveau de la formation et de l'accompagnement.

Merci de transmettre votre CV et nous vous contacterons très rapidement pour un entretien

[afrancois@genecos.vionet.gr](mailto:afrancois@genecos.vionet.gr)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

## CHARGÉ(E) MARKETING PRODUIT H/F

>Contexte :

Créé en 2007, le Groupe Santiane est l'une des plus belles réussites françaises de start-up Internet de ces 10 dernières années. Fort de plusieurs levées de fonds successives et du soutien du fond BalckFin Capital Partners depuis 2015, le groupe réalise aujourd'hui près de 40M € de CA.

Santiane, c'est une fintech qui révolutionne la conception et la distribution d'assurances santé et prévoyance. Nous distribuons nos propres produits en marque blanche ainsi que les produits de nos partenaires via 2 réseaux : en ligne sur notre comparateur santiane.fr (B2C) et auprès d'un réseau de courtiers répartis sur l'ensemble du territoire (B2B).

En 2017, Santiane rejoint l'association France Fintech, l'union des startups et entreprises innovantes de l'industrie financière.

Dans le cadre de notre développement, nous cherchons à élargir l'équipe Partenariats et Marketing Produit.

>Votre mission :

Rattaché(e) à l'équipe des Partenariats / Marketing Produit composée de 5 personnes, vous participez à la création et la mise en production des nouveaux produits pour accompagner le développement du Groupe Santiane :

Vous étudiez les produits d'assurance existants, aussi bien en interne qu'à la concurrence, afin d'optimiser et de créer des produits répondant aux attentes des réseaux de distribution et aux objectifs de développement du groupe ;

Vous formalisez le produit, incluant les prix, caractéristiques, mode de distribution ;

Vous participez au cahier des charges utile à la mise en gestion et élaborer la documentation contractuelle ;

Vous coordonnez la mise en oeuvre du produit avec les intervenants internes ou externes ;

Vous préparez la présentation des offres et veillez au respect des obligations réglementaires ou règles de souscription

; 3; Vous assurez le suivi des produits et leur mise à jour si nécessaire, et participez activement aux projets de l'équipe en étant force de proposition

>Prof il recherché :

De formation BAC+ 5, vous justifiez d'une première expérience

**Emploi**

**Date de publication :** 15/03/2018

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Ile-de-France (Paris)

**Expérience :** Débutant accepté

professionnelle réussie de 2 ans (dont stage et/ou alternance).

La connaissance du secteur Banque-Assurance, sans être obligatoire, peut-être un vrai atout pour votre candidature.

-Savoir-faire:

; 3; Gestion de projet  
Animation de réunions et capacités de rédaction  
Respect des délais

-Qualités requises:

; ; Ecoute et négociation  
; ; Méthode et organisation  
; 3; Animation d'équipe  
Excellente communication  
; 23; Esprit d'initiative  
; 3; Très bonne qualité de rédaction et de reporting d'activité

>Les plus :

Un bureau au coeur de Paris, au 38 avenue des Champs Elysées  
Une entreprise où il fait bon travailler, labellisée « HappyAtWork » en 2017

Une équipe jeune et dynamique

Un mode de travail agile, avec une prise de décision rapide

Envoyer votre CV et votre lettre de motivation à THIBAUT DONNAT  
t.donnat@santiane.fr

[t.donnat@santiane.fr](mailto:t.donnat@santiane.fr)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

## CHARGÉ DE CLIENTÈLE MMA VIEUX-PORT MARSEILLE

MMA Vieux-Port est à la recherche d'un(e) Chargé(e) de Clientèle en CDI. **Emploi**

Jeune diplômé(e) dans le secteur de l'Assurance (Licence), le/la chargé(e) de clientèle a pour principales missions :

- souscription et gestion administrative des contrats d'Assurances auprès d'une clientèle de Particuliers et de Professionnels.
- développement du Multi-équipement des clients en portefeuille
- accueil (téléphone, face à face) des clients et prospects de l'agence.

**Date de publication :** 14/03/2018

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Provence-Alpes-Côte d'Azur (MARSEILLE VIEUX PORT)

**Expérience :** Débutant accepté

Ce poste nécessite d'être autonome, dynamique et polyvalent.

Notre entreprise en plein développement est composée de 2 points de vente (MMA Vieux-Port et MMA Château Gombert) et de 6 personnes.

Des Formations seront proposées afin d'accompagner la montée en compétence.

[eric.rougeron@mma.fr](mailto:eric.rougeron@mma.fr)

**Voir le site**

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

## CHARGE DE CLIENTELE ENTREPRISES H/F

Acteur majeur du courtage en assurances, Verlingue recrute des talents de tous horizons pour accompagner son ambitieux projet d'entreprise #2018. Dans un monde en mutation permanente, Verlingue apporte à ses clients des solutions simples et performantes pour protéger leurs activités et leurs collaborateurs, en France et dans plus de 100 pays sur les 6 continents.

**Emploi**

**Date de publication :**06/03/2018

**Fonction :**Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Alsace (Mulhouse)

**Expérience :**Débutant accepté

Etre une entreprise performante au service de ses clients, où chacun peut s'épanouir professionnellement est un challenge que nous relevons chaque jour. Esprit d'équipe, enthousiasme, plaisir au travail, équilibre de vie, les 900 collaborateurs de Verlingue cultivent des relations humaines fortes.

Grâce à notre campus et à notre parcours d'intégration sur-mesure, vous développez vos compétences et vous vous créez des opportunités d'évolution à la hauteur de votre réussite.

Vous souhaitez relever de nouveaux défis ? Rejoignez-nous !

Pour en savoir plus connectez-vous sur [www.verlingue.fr](http://www.verlingue.fr)

Vo us êtes responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille d'entreprises représentées par des interlocuteurs de haut niveau (chefs d'entreprises, DAF, DRH...) sur une zone géographique dédiée.

Rattaché à votre Manager Commercial,

- Vous participez à la mise en oeuvre de notre stratégie de développement commercial en menant des démarches de conquête sur la base d'un vivier de contacts qualifiés.
- Vos actions vous amènent à identifier et recueillir les besoins de vos interlocuteurs afin d'élaborer avec nos spécialistes, les propositions sur-mesures en réponse à leurs attentes.
- Ce poste représente une véritable opportunité de mettre en avant une dimension conseil forte et d'incarner la "qualité et l'ADN Verlingue" en collaboration avec l'ensemble des équipes associées aux projets.

Pour réussir votre mission, vous serez au coeur d'une équipe qui dispose de solides moyens humains et techniques, et d'outils marketing performants.

De formation supérieure ou fort d'une expérience significative dans une fonction similaire, vous avez prouvé votre capacité à instaurer avec vos clients (PME ou grands comptes) une relation de confiance dans la durée.

Votre excellente écoute, votre rigueur et force de conviction sont vos meilleurs atouts pour réussir dans une société en progression constante.

[recrutement@verlingue.fr](mailto:recrutement@verlingue.fr)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

**CHARGÉ DE CLIENTÈLE ENTREPRISES H/F**

Acteur majeur du courtage en assurances, Verlingue recrute des talents de tous horizons pour accompagner son ambitieux projet d'entreprise #2018. Dans un monde en mutation permanente, Verlingue apporte à ses clients des solutions simples et performantes pour protéger leurs activités et leurs collaborateurs, en France et dans plus de 100 pays sur les 6 continents.

**Emploi**

**Date de publication :**06/03/2018

**Fonction :**Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Alsace (Strasbourg)

**Expérience :**Débutant accepté

Etre une entreprise performante au service de ses clients, où chacun peut s'épanouir professionnellement est un challenge que nous relevons chaque jour. Esprit d'équipe, enthousiasme, plaisir au travail, équilibre de vie, les 900 collaborateurs de Verlingue cultivent des relations humaines fortes.

Grâce à notre campus et à notre parcours d'intégration sur-mesure, vous développez vos compétences et vous vous créez des opportunités d'évolution à la hauteur de votre réussite.

Vous souhaitez relever de nouveaux défis ? Rejoignez-nous !

Pour en savoir plus connectez-vous sur [www.verlingue.fr](http://www.verlingue.fr)

Vous êtes responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille d'entreprises représentées par des interlocuteurs de haut niveau (chefs d'entreprises, DAF, DRH...) sur une zone géographique dédiée.

Rattaché à votre Manager Commercial,

- Vous participez à la mise en oeuvre de notre stratégie de développement commercial en menant des démarches de conquête sur la base d'un vivier de contacts qualifiés.
- Vos actions vous amènent à identifier et recueillir les besoins de vos interlocuteurs afin d'élaborer avec nos spécialistes, les propositions sur-mesures en réponse à leurs attentes.
- Ce poste représente une véritable opportunité de mettre en avant une dimension conseil forte et d'incarner la "qualité et l'ADN Verlingue" en collaboration avec l'ensemble des équipes associées aux projets.

Pour réussir votre mission, vous serez au coeur d'une équipe qui dispose de solides moyens humains et techniques, et d'outils marketing performants.

De formation supérieure ou fort d'une expérience significative dans une fonction similaire, vous avez prouvé votre capacité à instaurer avec vos clients (PME ou grands comptes) une relation de confiance dans la durée.

Votre excellente écoute, votre rigueur et force de conviction sont vos meilleurs atouts pour réussir dans une société en progression constante.

[recrutement@verlingue.fr](mailto:recrutement@verlingue.fr)

**Voir le site**

**Envoyer un lien vers cette annonce par mél.**

## CHARGÉ DE CLIENTÈLE H/F

Acteur majeur du courtage en assurances, Verlingue recrute des talents de tous horizons pour accompagner son ambitieux projet d'entreprise #2018. Dans un monde en mutation permanente, Verlingue apporte à ses clients des solutions simples et performantes pour protéger leurs activités et leurs collaborateurs, en France et dans plus de 100 pays sur les 6 continents.

**Emploi**

**Date de publication :** 06/03/2018

**Fonction :** Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Bourgogne (Dijon)

**Expérience :** Débutant accepté

Etre une entreprise performante au service de ses clients, où chacun peut s'épanouir professionnellement est un challenge que nous relevons chaque jour. Esprit d'équipe, enthousiasme, plaisir au travail, équilibre de vie, les 900 collaborateurs de Verlingue cultivent des relations humaines fortes.

Grâce à notre campus et à notre parcours d'intégration sur-mesure, vous

développez vos compétences et vous vous créez des opportunités d'évolution à la hauteur de votre réussite.

Vous souhaitez relever de nouveaux défis ? Rejoignez-nous !

Pour en savoir plus connectez-vous sur [www.verlingue.fr](http://www.verlingue.fr)

Vous êtes responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille d'entreprises représentées par des interlocuteurs de haut niveau (chefs d'entreprises, DAF, DRH...) sur une zone géographique dédiée.

Rattaché à votre Manager Commercial,

- Vous participez à la mise en oeuvre de notre stratégie de développement commercial en menant des démarches de conquête sur la base d'un vivier de contacts qualifiés.
- Vos actions vous amènent à identifier et recueillir les besoins de vos interlocuteurs afin d'élaborer avec nos spécialistes, les propositions sur-mesures en réponse à leurs attentes.
- Ce poste représente une véritable opportunité de mettre en avant une dimension conseil forte et d'incarner la "qualité et l'ADN Verlingue" en collaboration avec l'ensemble des équipes associées aux projets.

Pour réussir votre mission, vous serez au coeur d'une équipe qui dispose de solides moyens humains et techniques, et d'outils marketing performants.

De formation supérieure ou fort d'une expérience significative dans une fonction similaire, vous avez prouvé votre capacité à instaurer avec vos clients (PME ou grands comptes) une relation de confiance dans la durée.

Votre excellente écoute, votre rigueur et force de conviction sont vos meilleurs atouts pour réussir dans une société en progression constante

[recrutement@verlingue.fr](mailto:recrutement@verlingue.fr)

**Voir le site**

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

## CHARGÉ DE CLIENTÈLE ET DÉVELOPPEMENT

Nous recherchons pour notre cabinet basé à Paris un chargé de clientèle et développement IARD (H/F) . **Emploi**

Les missions seront les suivantes :

Gestion d'un portefeuille de clients TPE/PME  
Développement commercial  
Gestion et coordination de projets transverses

Qualités requises :

Aisance commerciale  
Autonomie  
Connaissances techniques générales en IARD  
Innovation  
Bonne maîtrise des différents outils informatiques

**Date de publication** :02/03/2018

**Fonction** :Marketing, Commercial, Vente

**Localisation** : Ile-de-France (paris)

**Expérience** :Débutant accepté

[fbeddouk@galileo-courtage.fr](mailto:fbeddouk@galileo-courtage.fr)

[Voir le site](#)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

## CONSEILLER COMMERCIAL

Actif Finance est un cabinet de courtage et de conseil en stratégie financière avec agence immobilière intégrée.

Notre cabinet propose une offre globale de produits d'assurance de biens et de personnes, des produits financiers et bancaires, des produits pour la retraite, la prévoyance, les placements, la défiscalisation, ...

Nous travaillons avec toutes les compagnies d'assurance, sociétés de gestion et promoteurs immobiliers.

Emploi

**Date de publication :**26/02/2018

**Fonction :**Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Ile-de-France (paris)

**Expérience :**Débutant accepté

En tant que conseiller commercial, vous avez pour principales missions de :

- Développer et gérer votre portefeuille client, par des actions de détection de nouvelles opportunités commerciales et des actions de multi-équipement de la clientèle
  - D'apporter du conseil personnalisé aux clients, en préconisant des solutions adaptées aux besoins clients et en agissant en expert du domaine
  - D'assurer la gestion de la relation client, en étant le garant de la satisfaction client en collaboration avec l'équipe
- 1ère expérience souhaitée. Connaissance du secteur des assurances, un plus.

Poste évolutif, avec rémunération attractive, situé à Paris 14ème

Vous souhaitez travailler au sein d'une équipe à taille humaine, vous êtes autonome, polyvalent et avez un sens client inné, envoyez-nous votre CV !

[julie.echraghi@actif-finance.com](mailto:julie.echraghi@actif-finance.com)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

## COLLABORATEUR/TRICE D'AGENCE

Jeune agence d'assurance, dynamique recherche un nouveau collaborateur/trice d'agence disponible rapidement.

Nous recherchons une personne impliquée et rigoureuse qui aime le contact avec le client, et qui se sent capable de conseiller le client au delà de sa demande initiale.

Travail auprès d'une clientèle de particuliers et de professionnels, sur les sujets assurance et banque.

Une expérience dans l'assurance et/ou la banque est clairement souhaitée.

Ambiance start-up, aucun risque de s'ennuyer, beaucoup d'activités commerciales à traiter.

Fixe selon expérience + variable + tickets restaurant + mutuelle de Qualité. Horaires ajustables si nécessaire.

Emploi

**Date de publication :**20/02/2018

**Fonction :**Marketing, Commercial, Vente

**Localisation :** Ile-de-France (Courbevoie)

**Expérience :**Débutant accepté

[Jerome.buzier.agt@axa.fr](mailto:Jerome.buzier.agt@axa.fr)

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

## CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE IARD



Adossé au Groupe AXA, Saint-Christophe assurances (qui regroupe plusieurs entités) est l'assureur mutualiste de l'économie solidaire. Entreprise dynamique et à taille humaine, nous proposons une gamme complète de produits et services d'assurance de biens, de responsabilité et de personnes à destination du secteur associatif (associations, ONG à but humanitaire et caritatif, organismes sanitaires et sociaux, enseignement privé, institutions religieuses) ainsi qu'une offre dédiée aux particuliers. Notre métier d'assureur est indissociable de missions de solidarité et de prévention que nous portons via l'Association Saint-Christophe. Proche de son sociétariat, Saint-Christophe assurances place, depuis 50 ans, le principe mutualiste, au cœur de son organisation.

#### Act ivités

Vous prendrez en charge la vente de contrats IARD de particuliers (MRH, Auto, Santé, GAV,...). Vos missions seront de :

- o Prospector, commercialiser les contrats de l'entreprise : détecter les besoins non satisfaits des sociétaires, vendre au téléphone des nouveaux contrats dans le cadre de campagne d'appels entrants / sortants vers des prospects ou des sociétaires, proposer des prestations complémentaires, argumenter et négocier jusqu'à la conclusion de l'affaire,
- o Prendre en charge l'acte de vente jusqu'à l'établissement du contrat : s'appuyer sur sa connaissance technique de l'assurance IARD pour assurer la gestion technico-commerciale de la vente, effectuer les relances commerciales après mailing ou envoi de devis,
- o Prendre en charge le suivi des demandes du site internet, y répondre dans le respect des délais fixés, faire des propositions commerciales additionnelles,
- o Informer et conseiller les clients : prendre en charge ou effectuer des appels téléphoniques pour information et traitement, traiter les demandes de renseignements à caractère commercial, établir avec les clients une relation de conseil,
- o Optimiser la qualité de service et fidéliser : accueillir et écouter les clients, transmettre leurs observations, proposer des améliorations, participer aux réunions contribuant à une meilleure qualité de service.

#### Profil

Expérience souhaitée sur poste similaire de minimum 3 ans  
Connaissances en Assurances IARD  
Maîtrise des techniques de télévente et de prospection  
Maîtrise de la négociation  
Aisance relationnelle  
Forte autonomie  
Dynamisme  
Sensibilité aux enjeux commerciaux  
Aisance téléphonique  
Qualités organisationnelles

Vous retrouverez l'offre d'emploi sur la page Carrière d'AXA (numéro de l'emploi : 18000133) : <https://recrutement.axa.fr/>

[maelle.kerbiriou@msc-assurance.fr](mailto:maelle.kerbiriou@msc-assurance.fr)

**Voir le site**

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

## TECHNICO COMMERCIAL SÉDENTAIRE H/F- FROID CLIMATISATION HVAC

Trane, filiale d'Ingersoll Rand, est un fabricant et fournisseur mondial de 1er rang en systèmes de climatisation (HVAC) chauffage et ventilation. Nos offres comprennent la vente d'équipements, de services et de systèmes.

#### Emploi

**Date de publication** : 16/02/2018

**Fonction** : Marketing, Commercial, Vente

**Localisation** : Ile-de-France (Paris)

**Expérience** : Confirmé

#### Emploi

**Date de publication** : 14/02/2018

**Fonction** : Marketing, Commercial, Vente

Dans le cadre d'une évolution, nous recherchons un(e) technico-commercial( e) sédentaire.

**Localisation :** Rhône-Alpes (Dardilly)  
**Expérience :** Débutant accepté

Le poste à pourvoir

Elaborer et coordonner des chiffrages et des projets en génie climatique, et garantir l'interface entre l'équipe de vente Trane France et les clients pour toute demande de cotation, systèmes et solutions pour l'ensemble de la gamme Trane.

Principales missions

- Elaborer des offres /devis– HVAC. Optimisation technique et financière des solutions proposées en garantissant un bon équilibre qualité/prix
- Etre un support technique pour les clients et les équipes de ventes. Former/informer sur les nouveaux produits
- Réaliser l'interface avec clients et vendeurs sur la partie technique
- Saisie des commandes auprès des sites de production

Nous nous engageons à vous aider à réaliser vos buts professionnels, personnels et financiers. Nous offrons une rémunération intéressante à la hauteur de nos objectifs commerciaux et de nombreux avantages sociaux pour vous aider à maintenir une vie saine et équilibrée. Nous nous sommes engagés à bâtir une culture tournée vers l'intégration et la diversité qui fait appel au vécu et aux expériences de nos collaborateurs qui, en retour, stimulent l'innovation, apportent des solutions créatives et favorisent les relations clients.

Compétences et expérience souhaitées

- Profil recherché
- BTS / License dans le domaine du Froid, climatisation ou génie thermique, indispensable
  - Personnalité: bon relationnel, méthodique et force de proposition, esprit d'équipe, autonome, réactif, esprit «service client».
  - Anglais courant idéalement

[aurelie.ayrault@irco.com](mailto:aurelie.ayrault@irco.com)

**Voir le site**

[Envoyer un lien vers cette annonce par mél.](#)

/\*\*/ body{ font-size:0.813em; } /\*\*/



<http://handi.cnam.fr/offre-s-d-emploi-des-fonctions-marketing-commercial-vente-660193.kjsp?RH=1395394733225>