

SPIRAX SARCO recrute

SPIRAX SARCO, leader mondial dans la conception, la fabrication et la fourniture de solutions globales dans le domaine des Energies Thermiques dans l'industrie, est présent dans plus de 100 pays.

Nous employons plus de 5200 collaborateurs et réalisons un chiffre d'affaires mondial de 970 millions d'euros en constante croissance depuis plus de 25 ans.

En France, SPIRAX SARCO SAS emploie 250 personnes pour un CA 2017 de plus de 60 millions €.

Nous recherchons :

Pour la région Normandie

UN(E) TECHNICO- COMMERCIAL(E) ITINERANT (E)
Pour les départements 14 – 27 - 76

Ses missions principales :

- Fidélisation du portefeuille existant de clients (utilisateurs, installateurs, distributeurs et préconisateurs) du secteur géographique en assurant les visites pour identifier les besoins.
- Prospection pour développer ce portefeuille.
- Négociation avec les clients dans le cadre de la politique commerciale définie par la Direction, le suivi des affaires, de la commande à la livraison.
- Participation aux séminaires de vente et animation de conférences.
- Ce poste se déploie en collaboration avec des équipes sédentaires (techniciens et ingénieurs), des techniciens itinérants et des experts produits et process.

Poste statut cadre proposé en CDI rattaché au Responsable Régional des Ventes.

Une expérience de 4/5 ans dans la vente de biens industriels dans le secteur de la métallurgie serait appréciée.

Formation conseillée : Bac+2 BTS CIRA – DUT Génie Thermique ou Diplôme d'ingénieur.

La maîtrise du Pack Office, d'un CRM et de bonnes notions d'Anglais sont nécessaires.

Nous assurons une formation sur nos produits pour tout nouveau collaborateur.



Merci d'adresser votre CV + lettre de motivation à :

SPIRAX SARCO – Service du Personnel – 8 avenue Le Verrier – 78193 TRAPPES Cedex

Ou par e-mail : candidatures.france@fr.spiraxsarco.com

First for Steam Solutions

EXPERTISE | SOLUTIONS | SUSTAINABILITY

**spirax
sarco**