



# NOUS RECRUTONS TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT (H/F)

Secteur géographique France

## FONCTIONS

- Assurer la prospection de nouveaux clients "flettes" et grands comptes ciblés sur les équipements de dépotages et hydrauliques.
- Interlocuteur direct de la clientèle sur le secteur affecté, de la prospection au SAV.
- Définir les besoins, études techniques pour proposition commerciale
- Gérer les projets commerciaux de la conception à la livraison.



**CDI**

**Statut : Cadre - Forfait Jours**

Rémunération : À définir suivant expérience  
Commissions sur chiffre d'affaires

Équipements commerciales : Voiture de service 2 places, téléphone et ordinateur

Primes divers : 13ème mois, prime de congés...

## PROFIL

Formation :

BAC +2 dans le domaine technique, formation commerciale associée

Expérience :

Commercial dans le milieu industriel et technique depuis plus de 2 ans

Déplacements sur 3 à 4 jours par semaine

Connaissances :

Connaissance en mécanique générale et/ou milieu poids lourds appréciées

Maîtrise d'un CRM

Personnalité :

Rigueur, autonomie, dynamisme, communiquant, franc, honnête, organisé

Si vous souhaitez nous rejoindre, merci d'envoyer CV + LM à :  
[recrutement@cornut.fr](mailto:recrutement@cornut.fr)