

**Offre d'emploi : Technico-Commercial (H/F) - Secteur Aéraulique – Aspiration centralisée et Dépoussiérage.**

**Entreprise : LAJAC**

LAJAC est une entreprise spécialisée dans la vente de matériels et de solutions dans des secteurs de pointe tels que le dépoussiérage industriel et les systèmes de nettoyage centralisé par aspiration. Pour soutenir notre croissance, nous recrutons un(e) **Technico-Commercial(e)** qui contribuera activement au développement commercial de l'entreprise sur toute la France.

**Missions principales :**

**Développement commercial :**

- **Prospection et développement du portefeuille client** : Identifier de nouvelles opportunités commerciales sur tout le territoire français, démarcher des prospects et établir des relations solides et durables avec de nouveaux clients.
- **Gestion des comptes clés** : Assurer un suivi personnalisé de vos clients majeurs, comprendre leurs besoins spécifiques, et proposer des solutions adaptées à leur besoin.

**Suivi des affaires :**

- **Réalisation des devis** : Rédiger les devis techniques en tenant compte des spécificités des projets clients.
- **Suivi des commandes** : Gérer l'intégralité du cycle de vente, depuis la prise de commande jusqu'à la livraison, en passant par les relances de devis, les commandes d'achat et le suivi des expéditions.
- **Relances commerciales** : Suivre activement les propositions commerciales pour garantir la transformation des opportunités en commandes fermes.

**Déplacements ponctuels :**

- **Visites clients** : Vous serez amené(e) à vous déplacer ponctuellement sur l'ensemble du territoire pour rencontrer les clients.

**Profil recherché :**

- **Expérience** : Une expérience significative en tant que Technico-Commercial, idéalement dans le secteur du traitement d'air en milieu industriel.
- **Compétences techniques** : Une solide compréhension des technologies et équipements du traitement de l'air, capable de conseiller les clients sur des solutions techniques adaptées.
- **Maitrise de l'anglais**
- **Qualités commerciales** : Excellent relationnel, négociateur aguerri, capable de gérer un cycle de vente complet, de la prospection à la fidélisation client.
- **Organisation et autonomie** : Capacité à gérer vos affaires de manière indépendante, tout en respectant les délais et les objectifs fixés.

- 

**Conditions du poste :**

- **Lieu** : Hybride - Après une formation en présentiel à notre siège social, le travail se fera majoritairement en télétravail.
- **Type de contrat** : CDI
- **Disponibilité** : Janvier 2025
- **Rémunération** : Fixe + variable (selon profil et expérience) + ordinateur et téléphone portable + tickets restaurants.

**Pourquoi rejoindre LAJAC ?**

Rejoindre LAJAC, c'est intégrer une entreprise en pleine croissance, une entreprise à taille humaine où la confiance est le mot clef ! Nous valorisons la polyvalence, l'autonomie et l'engagement de nos collaborateurs. Si vous êtes à la recherche d'un poste stimulant au cœur d'un environnement technique et dynamique, n'hésitez plus !

Envoyez votre candidature (CV et lettre de motivation) à : [direction@lajac.com](mailto:direction@lajac.com)