

<b>POSTE : TECHNICO-COMMERCIAL GTB / AUTOMATISME REGULATION</b>		<b>Nombre de poste : 1</b>
<b>Nature Contrat</b>	<input checked="" type="checkbox"/> CDI	
<b>Description du poste</b>		
<b>Missions</b>	<p><b>Phase d'intégration et montée en compétences :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Approfondir votre maîtrise des produits, systèmes de régulation, GTB et automatismes</li> <li>• Comprendre les besoins des clients et les spécificités du secteur</li> <li>• Participer activement aux projets techniques aux côtés des équipes internes</li> </ul> <p><b>Evolution vers un rôle commercial :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagner les clients avec une approche conseil, orientée solutions</li> <li>• Identifier de nouvelles opportunités commerciales (extensions, renouvellements, services complémentaires)</li> <li>• Rédiger des offres techniques et contribuer aux négociations</li> <li>• Assurer un suivi qualitatif des projets et de la relation client.</li> </ul>	
<b>Pré requis</b>	<p><input checked="" type="checkbox"/> <b>Diplôme :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diplômé(e) d'un <b>BTS CIRA</b> (ou équivalent), vous justifiez d'au moins <b>4 ans d'expérience</b> dans un environnement technique</li> </ul> <p><input checked="" type="checkbox"/> <b>Permis :</b></p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> <b>Obligatoire</b></p> <p><input type="checkbox"/> <b>Obligatoire</b></p>
<b>Profils</b>	<p><b>Commercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curieux(se), rigoureux(se), vous aimez apprendre et développer vos compétences</li> <li>• Vous avez un bon relationnel et êtes attiré(e) par la vente technique et les échanges clients</li> <li>• Adaptable, vous appréciez le travail en équipe et les environnements dynamiques</li> </ul> <p>Compétences clés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Solides connaissances en <b>GTB, régulation, automatisme</b>, CVC ou électricité</li> <li>• Goût pour le <b>conseil client</b> et la conception de solutions sur mesure</li> <li>• Esprit de service, capacité d'analyse, autonomie</li> <li>• Aisance avec les acteurs du bâtiment (promoteurs, MOA, MOE...)</li> <li>• Langue étrangère souhaitée : <b>Anglais ou Allemand</b></li> <li>• Maîtrise de la <b>prescription</b> appréciée</li> </ul>	
<b>Jours et Horaires de Travail</b>	<b>Début de mission : Postulez dès maintenant !</b>	
<b>Avantage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Parcours de carrière &amp; formation continue</b> dans un environnement à taille humaine</li> <li>• <b>Mobilité &amp; outils</b> : véhicule de fonction, téléphone, PC portable</li> <li>• <b>Rémunération attractive &amp; reconnaissance</b> des performances individuelles</li> </ul> <p>Vous souhaitez allier technique, relation client et développement commercial dans une fonction évolutive ? <b>Rejoignez-nous et donnez une nouvelle impulsion à votre carrière</b></p>	
<b>Rémunération mensuelle</b>		
<b>Lieu (dépt)</b>	Écully (69), France	