



## Technico-commercial (H/F) Région GRAND EST

### Poste et missions :

- Sous la responsabilité du responsable régional, vous avez en charge le développement et la fidélisation d'un portefeuille clients auprès de qui vous commercialisez des solutions globales de sécurité.
- Nos Clients sont essentiellement des entreprises recevant du public (ERP) tels que les hôpitaux, aéroports, prisons, transports ferroviaires, infrastructures culturelles, écoles, collectivités locales et territoriales, hôtels mais également l'industrie et le tertiaire.
- Vous exploitez la base clients existante sur CRM, vous proposez des évolutions techniques des installations existantes et prospectez de nouveaux clients
- Vous savez détecter en amont les projets, et agir auprès de l'ensemble des intervenants pour promouvoir vos produits et solutions.
- Vous rédigez vos offres commerciales et devis avec l'appui d'un Plateau ADV situé à l'usine (80).
- Vous assurez le suivi complet de vos dossiers.
- Vous êtes autonome, dynamique et ambitieux.

### Profil :

- Titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2 minimum (électronique ou électrotechnique), vous avez une expérience de 3 ans minimum idéalement dans la vente de solutions techniques en cycles longs.
- Conscientieux et persévérant, vous aimez relever des challenges et avez une vraie culture du résultat. Maîtrise de la gestion commerciale avec l'outil CRM.

### Avantages :

- Salaire fixe selon expérience + variable mensuel
- Véhicule de fonction
- Une formation à nos produits par l'usine et les Chefs produits
- Rémunération sur 13 mois complétée par prime intéressement et participation
- Mutuelle

### Lieu d'exercice :

- Départements : 51-52-54-55-57-67-68-70-88-90

### Pour postuler :

- Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse : [c.leclercq@deny-security.com](mailto:c.leclercq@deny-security.com)