



Un climat de confiance

AMELIORER ET ASSURER VOTRE CONFORT CLIMATIQUE
PROFESSIONNELS – PARTICULIERS – MAINTENANCE

RENOVAIR RECRUTE UN TECNICO-COMMERCIAL SAV H/F

Fort de nos 50 ans de savoir-faire, notre structure est l'une des plus anciennes dans le domaine d'installation de système de climatisation.

Notre notoriété, nous a permis d'accompagner nos clients dans leurs projets grâce à nos solutions novatrices. Nos équipes réalisent des projets sur-mesure qui donne tout son sens à la transition énergétique.

RENOVAIR emploie une vingtaine de salariés pour un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros.

Rejoindre RENOVAIR c'est rejoindre un univers de travail épanouissant, une entreprise qui base son développement et sa réussite sur l'être humain. Unis par notre vision, nos valeurs et notre culture.

Nous aspirons à développer et fidéliser les meilleurs talents, à promouvoir l'engagement et à favoriser le travail d'équipe.

Vous êtes à la recherche d'un nouveau challenge dans une entreprise innovante, engagée et ouverte à la diversité ?

Nous recherchons justement notre futur : Technico- commercial SAV H/F

En partenariat avec le responsable technique, vous serez en charge du développement du chiffre d'affaires Maintenance. Vous intégrerez l'équipe commerciale basée dans le 92 et proposerez des contrats de maintenance auprès du secteur tertiaire, médical et enseigne.

MISSIONS :

Sur tout le secteur IDF, vous répondrez aux besoins techniques des clients.

Vos principales missions sont les suivantes :

- Définir un plan d'actions propre au secteur géographique concerné
- Organiser la démarche commerciale (visites, phoning, mailing, ...)
- Assurer le suivi des clients
- Prospecter de nouveaux marchés
- Préconiser techniquement face aux différents projets
- Réaliser les chiffrages et les offres commerciales en contrat de maintenance
- Relancer les clients ou prospects suites aux propositions commerciales antérieures
- Récupérer les données-clés de la concurrence (prix, qualité, délai, ...)
- Transformer les clients travaux en clients CE
- Effectuer des rapports d'activités, comptes rendus,
- Suivre l'évolution de vente dans son secteur
- Être en veille sur les marchés publics et privés via les plateformes d'AO
- Constituer le dossier de réponses aux appels d'offres

PROFIL :

Idéalement issu d'une formation technique ou commerciale, vous bénéficiez d'une première expérience (5 ans minimum) en tant que Commercial(e) dans un univers technique : CVC

Rigueur et organisation seront les clés de votre autonomie sur votre secteur. Votre force de conviction et de négociation seront les clés de votre succès. L'esprit d'équipe vous permettra de collaborer avec les équipes internes.



Un climat de confiance

AMELIORER ET ASSURER VOTRE CONFORT CLIMATIQUE
PROFESSIONNELS – PARTICULIERS – MAINTENANCE

LES AVANTAGES :

- Salaire à la hauteur des compétences + variable
- Des RTT
- Une voiture de fonction
- Un PC et téléphone portable
- Des paniers repas

Un dernier point pour vous convaincre de nous rejoindre ?

Intégrer notre structure c'est miser sur votre avenir, en ayant la possibilité d'évoluer en interne.

Rejoignez-nous ! envoyer votre CV à rh@renovair.com