

TLV France, filiale française d'un groupe international spécialisé dans la fabrication et la commercialisation de produits et de systèmes pour le contrôle et la régulation de la vapeur, recherche :

UN TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT H/F

Poste basé en home-office

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous entretenez et développez un portefeuille clients composé d'industries réparties sur la **Région Nord**, départements : **02 – 08 – 10 – 51 – 59 – 60 – 62 – 80**

A ce titre, vos principales missions sont les suivantes :

- Développer les affaires par la recherche constante de nouvelles opportunités,
- Promouvoir les produits et services auprès des clients,
- Apporter votre expertise technique en conseillant les clients,
- Faire le lien entre les clients et le service technique de l'entreprise en charge de rédiger les offres,
- Traiter les réclamations clients dans le respect de la relation commerciale

De formation technique de type BAC+2/BAC+3 (mécanique, thermique ou autre), vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie en développement commercial dans le domaine industriel.

Homme/Femme de terrain, vous êtes reconnu(e) pour votre organisation et votre autonomie. Vous disposez par ailleurs d'une grande aisance relationnelle vous permettant de vous adapter à des interlocuteurs variés.

Curieux(se), votre attrait pour la technicité des produits vous permettra de vous épanouir sur ce poste.

Doté(e) d'un fort esprit d'équipe, vous souhaitez rejoindre une entreprise qui saura vous accompagner dans votre intégration et votre évolution.

Une bonne maîtrise de l'anglais est un plus.

Pour Postuler :

Envoyer CV et lettre de motivation à :

- **TLV France** à l'attention de Jean-Paul BALMAIN, Directeur Commercial
jp.balmain@tlv-france.com
- Ou à **Talent In Sight** à l'attention de Laurie LAGRANGE, Responsable recrutement
l.lagrange@talent-in-sight.fr