

TECHNICO-COMMERCIAL SÉDENTAIRE (H/F)

TYPE DE CONTRAT

CDI temps plein

ZONE DE DÉPLACEMENT

LOCALISATION

Laval

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Rubix est leader européen de la distribution de produits et de solutions aux industriels.

Notre mission : faciliter l'industrie à nos clients en les accompagnant dans l'amélioration de leur performance économique, opérationnelle et environnementale. Pour cela, nous écoutons et analysons les besoins de chacun d'eux afin de proposer des produits et services adaptés, à forte valeur ajoutée, leur permettant de se concentrer pleinement sur leur cœur de métier.

Rubix en France, c'est la puissance d'un ancrage territorial et d'une expertise technique toujours plus innovante et performante, grâce à ses 200 agences et au savoir-faire de ses 2800 collaborateurs. La force de ce réseau, nous a permis de réaliser en 2022 un chiffre d'affaires de plus de 980 millions d'euros.

En rejoignant Rubix, vous intégrez un leader en forte croissance, qui propose de très belles perspectives aux talents entrepreneurs grâce à ses performances, son énergie, son dynamisme, et à sa culture à la fois exigeante et bienveillante.

Engagé en faveur de la diversité, Rubix compte 30% de femmes et a à cœur de leur permettre

d'évoluer au sein de l'organisation. En tant que recruteur, notre volonté est d'assurer un traitement égal à chaque candidat, fondé sur les compétences clés pour notre développement, peu importe le genre, l'âge, l'origine ethnique, le handicap, l'orientation sexuelle, etc.

DESCRIPTIF DU POSTE

Pour accompagner sa croissance et préparer demain, Rubix france recrute un(e)

Technico-commercial(e) Sédentaire (H/F)

Futur collaborateur de l'agence de Laval, vous assurez le suivi et le développement des ventes de l'ensemble de nos produits techniques et services liés à notre gamme Usinage.

Réel support technique, vous êtes responsable de la relation commerciale avec nos clients que vous prenez plaisir à fidéliser grâce à votre expertise technique et votre sens du conseil.

A ce titre :

- Vous travaillerez en collaboration avec un technico-commercial itinérant pour développer la marge dans le strict respect de la politique en vigueur.
- Les offres de prix et leurs relances n'ont plus de secret pour vous.
- Vous développez une relation privilégiée avec votre clientèle ainsi que vos fournisseurs et vous aimez vous investir pour trouver des solutions techniques et offres commerciales adaptées à chaque demande.
- A l'écoute des besoins de vos clients, vous les accompagnez dans l'amélioration de leur performance économique, opérationnelle et environnementale en leur proposant des solutions techniques complètes.
- Vous êtes garant du processus commercial, de la commande à la facturation jusqu'à la livraison.

PROFIL

De formation technique (Bac pro minimum) idéalement complétée par une formation commerciale (Licence commerciale des produits et services de l'industrie...), vous justifiez d'une expérience significative dans le conseil et la vente de produits techniques liés à

The logo for RUBIX, featuring the word "RUBIX" in a bold, yellow, sans-serif font on a dark blue square background.

Technico-commercial sédentaire (H/F)

l'usinage, à destination de l'industrie.

Vous vous épanouirez dans ce poste si :

- Vous êtes l'apporteur de solutions techniques pour développer la marge
- Vous êtes doté d'un véritable sens du service et du conseil
- Vous avez le sens de la négociation
- Vous êtes curieux et passionné de produits techniques
- Vous êtes autonome, à l'écoute et vous aimez le travail d'équipe

Si vous partagez nos valeurs et notre passion pour le monde industriel : rejoignez-nous et devenez un commercial #Rubix !

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

[POSTULER](#)