

Rh mode pme, spécialiste des Ressources Humaines et du **recrutement dans les PME à dominante technique**, recherche pour son client, la société **Geotopo, distributeur agréé d'une gamme complète de matériels de topographie de marque TRIMBLE, FARO et GEOSLAM : GPS, GNSS, stations totales, scanner et caméras 3D, imagerie spatiale et logiciels de terrain et bureau**, un(e) :

Ingénieur Commercial(e) itinérant(e) Junior - Matériels de Topographie

Secteur : Ile de France Nord : 92, 93, 94, 95

Poste rattaché en home office

Rattaché(e) au Responsable des Ventes et plus précisément à l'**Ingénieur Commercial Sénior Ile de France**, votre objectif est de **développer les ventes** sur le Nord de l'Ile de France, votre secteur, **auprès des cabinets de géomètres-experts, topographes, bureaux d'études, administrations, entreprises de travaux publics, ainsi que les métiers de l'architecture.**

A ce titre, vos missions seront :

- Développer le chiffre d'affaires des solutions de topographie (prospection, présentation de la gamme...),
- Conseiller et fidéliser la clientèle existante,
- Assurer les démonstrations techniques du matériel,
- Réaliser les offres de prix et assurer la négociation commerciale,
- Effectuer les mises en service de premier niveau chez le client,
- Participer aux différents événements de nature à élargir le réseau de prospects (salons, congrès, ...)
- Etablir les reportings de façon efficace et précise.

Profil :

De formation **Ingénieur Géomètre Topographe, débutant**, vous avez **travaillé de façon opérationnelle** (stage ou contrat de travail) **dans le domaine de la topographie et vous avez un fort attrait pour la fonction commerciale dans un environnement technique nécessitant maîtrise et expertise.**

Véritable passionné(e) et investi(e) par ces produits, vous avez envie d'intégrer un distributeur à taille humaine en forte croissance, reconnu spécialiste dans les solutions de topographie.

Votre expertise dans les domaines du cabinet de géomètre expert, du bureau d'étude ou de l'entreprise de TP couplée à **l'utilisation de logiciels terrain et bureau** seront des atouts certains sur le poste.

A l'écoute, organisé(e), vous détenez un sens commercial indéniable et **l'envie de convaincre** vous caractérise. Compétiteur(trice), vous aurez à cœur de satisfaire et de suivre vos clients, en prenant en compte les impératifs commerciaux.

Poste itinérant sur le secteur : voiture de fonction.

Package global pouvant atteindre 50 KE annuel, voiture de fonction, ordinateur et téléphone.

A pourvoir dès que possible.

Si vous êtes prêt(e) à relever ce challenge, adressez nous votre candidature (cv et lettre) avec la référence TECOGEO/IDFN/EC à :

recrutement@rhmodepme.com