

# Missions

T E C H N I C O - C O M M E R C I A L E

Dans le cadre de mes fonctions en tant que technico-commerciale dans le secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP), j'assume un rôle essentiel mêlant expertise technique et compétences commerciales.

Mon travail commence par la prospection et le développement d'un portefeuille client. Cela inclut l'identification de nouveaux prospects, tels que des maîtres d'œuvre, des architectes ou des entrepreneurs, afin de leur présenter les produits et solutions de l'entreprise. Je m'efforce de comprendre leurs besoins spécifiques pour leur proposer des offres adaptées, tout en effectuant une veille active sur les opportunités de marché et les évolutions du secteur.

Une part importante de mon rôle consiste à accompagner mes clients sur le plan technique. Je les conseille dans le choix des matériaux ou des équipements les mieux adaptés à leurs projets, en tenant compte des contraintes techniques, environnementales ou budgétaires. En collaborant avec les équipes internes, notamment celles de la production ou de la recherche et développement, je m'assure de répondre de manière précise et efficace à leurs demandes.

Je prends également en charge la négociation commerciale, en préparant des offres détaillées et en discutant des conditions tarifaires, des délais ou des modalités de livraison. Je veille ensuite à la formalisation des contrats et au suivi des commandes jusqu'à leur livraison ou leur exécution, garantissant ainsi le respect des engagements pris.

Enfin, je m'attache à établir une relation de confiance durable avec mes clients. Mon objectif est non seulement de satisfaire leurs besoins immédiats, mais aussi de les fidéliser en leur offrant un accompagnement personnalisé et en restant à leur écoute tout au long de leurs projets. À travers ces missions, je contribue activement à la croissance de l'entreprise et à son rayonnement dans le secteur du BTP.