Vous êtes intéressé par le poste d'Ingénieur Technico-Commercial et correspondez au profil recherché ? Envoyez-nous votre candidature à l'adresse e-mail suivante : ***claire.gathu@turckbanner.fr***

Merci de mettre en object : « 20231114_Ingenieur »

0-COMPANY OVERVIEW

TBF Sas est une joint venture à 50% entre Hans Turck Gmbh (Allemagne)et Banner Engineering (USA)

Hans Turck est l'un des principaux fabricants mondiaux de composants d'automatisation industrielle. En tant que spécialistes des technologies de capteurs, de bus de terrain, de connexion et d'interface, y compris les interfaces homme-machine (IHM), les automates programmables (PLC), les systèmes RFID et la technologie Industrie 4.0, nous pouvons proposer des solutions efficaces pour l'automatisation des usines et des processus. Banner est également l'un des principaux fabricants mondiaux de composants d'automatisation industrielle se concentrant sur une variété de capteurs de mesure optoélectriques, ultrasoniques, de vision et laser, d'éclairages LED, d'indicateurs, de Pick to Light, de technologie de réseau sans fil, de surveillance d'état et de produits de sécurité des machines.

Banner et Hans Turck ont des portefeuilles de produits très complémentaires et sont reconnus comme des leaders de l'industrie des capteurs et des produits d'automatisation associés avec des réseaux de représentants mondiaux.

Turck Banner Sas est responsable des ventes, du marketing, de la distribution et du support technique des produits Hans Turck et Banner au Royaume-Uni et en Irlande. Les opérations de vente comprennent les ventes directes aux utilisateurs finaux et aux équipementiers dans un très large éventail d'industries et d'applications, dont les plus grands secteurs sont l'automobile, la construction de machines, la manutention, les équipements mobiles, l'emballage, le contrôle des processus et la sécurité des machines. Les responsabilités commerciales incluent également la gestion d'un réseau de distribution diversifié.

1 – FONCTIONS (MISSIONS)

• Développer le portefeuille client sur une zone géographique définie en prospectant de nouveaux clients et en fidélisant les clients courants et partenaires distribution.

• Croissance du chiffre d'affaires suivant les objectifs fixés avec son chef des ventes.

• Application de la politique commerciale élaborée par la direction et chef des ventes : marchés ciblés groupe, plans d'actions commerciales marketing, veille concurrentielle, …

• Veiller à la rentabilité de l'entreprise, au niveau des actions et décisions commerciales en accord avec le chef des ventes.

• Conduire les actions commerciales prioritairement auprès des constructeurs/installateurs, partenaires distributeurs majeurs et utilisateurs stratégiques (comptes ciblés focus).

• Analyser les besoins et projets des clients. Qualifie le besoin technique du client, élabore des offres technico-commerciales et en assure le suivi.

• Développement stratégique de la vente de solutions systèmes Turck et Banner en collaboration avec l'ingénieur avant-vente. Ceci avec une qualification commerciale et technique en amont (interlocuteurs, besoins du client etc..) et au besoin la prévision d'un plan d'accompagnement et formation du client.

• Utilisation journalière active de l'outil CRM, pour le suivi des comptes, contacts, visites, opportunités, clients focus, planning account, etc..

• Délivrer des rapports fiables et pertinents auprès du chef des ventes, suivi en commun des opportunités majeures.

• Echange avec les services administratifs et techniques internes au niveau des besoins et retours clients.

• En contact avec les chefs produits pour des développements ou besoins spécifiques clients.

• Gérer les litiges commerciaux en relation avec le client et l'équipe.

2 – <u>COMPORTEMENT (Commun à tous pour TBF)</u>

• Développe une relation d'entraide, respect avec les collaborateurs.

• Ecoute active et proactive.

• Proactif dans son poste, s'implique dans l'amélioration continue, soit force de proposition.

• Rigoureux

• Positif

• Sens de l'intérêt général de l'entreprise

• Participatif

3 – CONNAISSANCES / COMPETENCES REQUISES

• Maitrise des techniques de vente.

• Habilité à convaincre et à négocier.

• Connaissance technique des produits (leur fonctionnement et le marché).

• Formation en continu sur les produits, techniques de vente et outils CRM.

• Utilisation de logiciels de bureautique.

• Maitrise des sites internet et logiciels de premier niveau Turck Banner :

- Turck /Banner

• Pratique de l'anglais.