

## Technico-commercial(e) sédentaire mécatronique

### Poste basé à Toulouse

#### Missions

Vous prenez en charge la commercialisation de nos solutions pour l'automatisation industrielle.

Votre quotidien vous êtes chargé(e) de :

- Prendre en charge les projets (étude, proposition, négociation, réalisation sur site, suivi...) concernant des améliorations de process et/ou de systèmes instrumentés.
- Gérer l'ensemble du processus d'une commande (négociation avec les fournisseurs, offre de prix, vente des produits, enregistrement des commandes,
- Respectez les engagements contractuels signés avec le client (coût, délai, qualité, respect du cahier des charges .....
- Assurer le support produit auprès de notre clientèle et de notre force de vente

#### Profil

**Pour répondre à la technicité de notre métier**, vous êtes obligatoirement **issu(e) d'une filière technique** Bac +2/3 : Automatismes Industriels, Conception et réalisation de systèmes automatiques (CRSA), GEII, Electrotechnique, licence CBSI/CPSI .....

Vous justifiez d'une première expérience significative réussie (minimum 3/5 ans) dans la vente de composants et de solutions d'automatismes pour l'industrie.

#### Qualités

Organisation, dynamisme, sens du commerce et esprit d'équipe sont les qualités qui vous permettront de réussir à ce poste et d'évoluer au sein du groupe.

#### Avantages

Accès **aux avantages du Groupe CIR** : mutuelle de groupe, tickets restaurant, plan d'épargne Groupe, accord de participation, PERCO, Comité Social et Economique.

**Rejoignez-nous** : [recrutement@cir.fr](mailto:recrutement@cir.fr)

Pour mieux nous connaître [www.cir.fr](http://www.cir.fr)