



Technico-commercial(e) B2B - Région IdF-Normandie

Rejoignez FLUX, pionnier et leader dans le transfert mobile de fluide !

Depuis plus de 70 ans, FLUX innove avec sa gamme de pompes vide-fûts et IBC. Notre filiale française, à taille humaine (17 collaborateurs), assure la vente et les services associés pour la manipulation des liquides. Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) technico-commercial(e) pour renforcer notre équipe dans le Sud de la France.

Vos missions

- **Développer et fidéliser** : Assurer un suivi rigoureux de la clientèle existante et identifier de nouvelles opportunités sur des secteurs variés.
- **Proposer des solutions adaptées** : Élaborer les devis, conseiller nos clients (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et garantir leur satisfaction.
- **Contribuer au rayonnement de FLUX** : Participer à des salons, web-meetings, ou formations pour promouvoir notre expertise.
- **Former et accompagner** : Partager vos connaissances auprès de nos partenaires commerciaux et techniques.

Votre profil

- Vous êtes passionné(e) par l'industrie et motivé(e) par le conseil auprès d'acteurs variés.
- Vous disposez d'un excellent relationnel et d'une aisance à l'oral comme à l'écrit.
- Vous êtes organisé(e), rigoureux(se), autonome et polyvalent(e).
- Vous êtes diplômé(e) d'une formation technique et/ou commerciale.
- **Zone de chalandise** : Ile-de-France & Normandie, idéalement situé sur l'axe de la Seine

Ce que nous offrons

- Rémunération : 30-40 k€ fixe selon profil plus variable 7k€
- Avantages : Mutuelle, 13e mois, télétravail régulier, forfait jour
- Équipement professionnel complet : véhicule de fonction, smartphone, matériel de démonstration, outils de sécurité, etc.

Envie de relever ce défi ?

Adressez-nous votre candidature (CV) par email à s.chuop@flux-pompes.com.