# **Technico-Commercial / Prescripteur – Secteur du génie climatique – Nord-Est - H/F**

### **L'entreprise**

Thermaflex est pionnier dans la conception et la fabrication de produits d’isolation performants pour réaliser des économies d’énergie.

Notre société, internationale, compte environ 300 collaborateurs, dont 11 en France.

Notre marque Flexalen est reconnue depuis plus de 25 ans auprès des installateurs et bureaux d'études sur le marché du CVC (chauffage, froid, climatisation…)

Nous sommes précurseurs et parmi les leaders dans la fabrication de tubes pré-isolés flexibles destinés à la distribution à distance de chaleur, de froid ou d'eau thermale.

Notre secteur d’activité :

* le bâtiment tertiaire et résidentiel,
* la méthanisation,
* les réseaux de chaleur (biomasse/chaufferies bois…)
* l’industrie

Ce qui fait notre force ? Des matériaux innovants, recyclables, de qualité, fiables, et une distribution sans intermédiaire !

Vous avez l’opportunité d’évoluer sur un secteur à fort potentiel : à vous de lui offrir l’avenir qu’il mérite !

### **Les missions**

Dès votre arrivée, nous avons prévu une formation et un accompagnement à la prise de poste.

Vous serez directement rattaché à notre Directeur Commercial France.

Vous serez soutenu, appuyé et aidé par notre service technique pour les chiffrages

Très présent sur le terrain, vos missions principales sont les suivantes :

- Promotion et vente des solutions techniques auprès d’une clientèle variée (installateurs, BE thermiques /fluides, entreprises générales, bailleurs, institutionnels, exploitants de réseaux de chaleur)

- Gestion d’un portefeuille de clients large et diversifié (constitution du portefeuille, développement, suivi)

- Suivi commercial et technique des affaires et projets, réponse aux attentes et interrogations des clients

- Participation à l'élaboration de projet de partenariats stratégiques

- en home office pour prospecter, organiser votre activité, et faire votre reporting, grâce à un fichier de clients existants et de clients à conquérir.

Vous adressez les bureaux d'études, les installateurs et les influenceurs (syndicats départementaux d’énergie, bailleurs sociaux, etc.) principalement dans le secteur public (mairies, hôpitaux, collectivités...).

Idéalement, vous êtes domicilié sur l’axe Dijon/Metz-Nancy afin de couvrir les départements suivants sur le Nord-Est : 08, 51, 55, 54, 57, 88, 67, 68, 10, 52, 70, 90, 89, 21, 25, 58, 71, 39 ;

###

### **Le profil recherché**

Vous êtes entrepreneur dans l’âme : vous avez de l’énergie, vous êtes persévérant, rigoureux, autonome et organisé.

Vous justifiez de 5 années d’expérience technique et/ou commerciale au minimum et savez vendre de la valeur ajoutée.

Vous avez idéalement de l’expérience dans la vente de produits techniques en BtoB dans le secteur BTP ou industriel lié aux fluides, et vous avez une forte appétence technique. Votre maîtrise complète du cycle de vente en prescription est un plus.

Vous êtes idéalement diplômé d’un BAC +2 ou d'un diplôme universitaire équivalent.

### **Conditions du poste**

* Package attractif à négocier selon expérience, composé d’un salaire fixe + variable déplafonné
* Véhicule de fonction familial – remboursement des frais de déplacement
* 80% terrain, 20% home office
* PC portable + Smartphone

### **Pour postuler :**

* Fournir CV et lettre de motivation
* Candidatures uniquement par voie electronique