

Technico-Commercial (h/f)

Poste basé à La Verpillière (38) ou Bussy-Saint-Georges (77)

CDI – Statut cadre

Et si votre prochain poste vous permettait enfin de piloter des projets de A à Z ?

Vous performez dans votre rôle commercial et vos résultats sont reconnus.

Vous avez parfois l'impression d'être un simple maillon de la chaîne.

Vous souhaitez aujourd'hui sortir d'un rôle fragmenté pour piloter des projets dans leur globalité : technique, vente complexe, finance, logistique et réglementation.

Modul-System vous offre cette opportunité.

Ici, vous ne vendez pas un produit.

Vous accompagnez des projets complets, du besoin client à la mise en service.

À propos de Modul-System

PME française de 60 collaborateurs, filiale d'un groupe suédois fondé en 1970, Modul-System est le **leader européen de l'aménagement métallique de véhicules utilitaires légers**.

Nous concevons et installons des solutions techniques complètes permettant d'améliorer la productivité, la sécurité et le confort de travail de nos clients professionnels.

Présent dans plus de 50 pays, le groupe appartient à Lifco AB, groupe industriel suédois coté (~7,5 Md€, 32 000 collaborateurs).

Votre rôle

En tant que Technico-Commercial(e), vous accompagnez vos clients dans des projets techniques à forte valeur ajoutée.

Vous intervenez sur **l'ensemble de la chaîne de valeur** :

- compréhension du besoin,
- conception technique,
- étude financière et logistique,
- coordination interne,
- négociation,
- suivi de déploiement,
- satisfaction client (notre leitmotiv !)

Vous devenez un véritable **chef d'orchestre de solutions professionnelles**.

Vos missions

- Développer et fidéliser un portefeuille clients (flottes, aménageurs, grands comptes)
- Prospector et conquérir de nouveaux marchés à fort potentiel
- Analyser les besoins et concevoir des solutions techniques adaptées
- Piloter les études techniques et logistiques avec les équipes internes
- Rédiger et suivre les offres commerciales et répondre aux appels d'offres
- Négocier et conclure les ventes en cycle complexe
- Assurer un suivi client exemplaire et durable
- Collaborer étroitement avec les équipes techniques, qualité et production
- Participer aux salons professionnels et événements sectoriels
- Développer et animer un réseau de prescripteurs

Profil recherché :

Formation

Bac+2/3 minimum commerce ou technique

(BTS/DUT techniques de commercialisation, mécanique, électronique ou équivalent)

Expérience

- Expérience commerciale en environnement technique ou industriel
- Une expérience automobile, leasing, fleet, équipementier ou carrosserie industrielle est un plus
- Habitude des cycles de vente longs et multi-interlocuteurs

Compétences

- Forte appétence technique
- Capacité à gérer des projets complexes
- Solides compétences en négociation
- Maîtrise des outils CRM & bureautiques
- Anglais professionnel apprécié

Savoir-être

- Esprit de conquête et goût du terrain
- Sens du service et orientation client
- Autonomie et sens des responsabilités
- Curiosité technique et esprit d'analyse
- Persuasion, conviction et intelligence relationnelle
- Organisation et fiabilité

Pourquoi ce poste est différent ?

- ✓ Vous pilotez des projets complets, pas seulement des ventes
- ✓ Vous évoluez dans un environnement technique stimulant
- ✓ Vous interagissez avec toute la chaîne de valeur
- ✓ Vous contribuez directement à la performance de vos clients
- ✓ Vous développez une expertise rare et valorisée

Ce que nous vous offrons :

- Missions variées et responsabilisantes
- Environnement dynamique et bienveillant
- Formation continue et montée en compétences
- Opportunités d'évolution
- Groupe international solide et reconnu

Rémunération :

Fixe 40 - 50 K€ + variable attractif + véhicule de fonction 5 places + avantages sociaux

Envie d'en savoir plus ?

Envoyez votre CV à : charlotte.vazeux@modul-system.fr en précisant la Réf : **TC_FR3-20260220**

N.B. : Nous nous engageons à examiner toutes les candidatures complètes.