



## Technico-Commercial Export (H/F)

Type de contrat : **CDI**

Localisation : **Beaumont lès Valence (France) avec déplacements fréquents**

Modec est une entreprise dynamique, reconnue par les professionnels, évoluant dans divers domaines industriels. Avec 80% de son CA réalisé à l'export, c'est une entreprise résolument ouverte sur le monde. Spécialisée dans la conception et la fabrication de moteurs pneumatiques et d'actionneurs portable de vannes sur des marchés de niche, cette société en pleine expansion propose une large gamme de produit techniques.

Pour poursuivre notre essor nous recherchons un(e) **Technico-commercial(le) Export H/F**.

### Mission/

Sous la responsabilité du Directeur Commercial et en étroite collaboration avec les équipes techniques, vous aurez pour principales missions de :

- Prospecter, développer et fidéliser un portefeuille de clients industriels sur votre zone (Amérique latine, Afrique, Moyen Orient).
- Planifier avec rigueur et autonomie vos démarches commerciales et mener une prospection ciblée, tout en restant à l'écoute des clients existants.
- Réaliser des démonstration produits chez les clients et prospects.
- Apporter les solutions techniques adaptées aux besoins de vos clients.
- Elaborer et présenter vos propositions commerciales à vos clients.
- Assurer le suivi commercial (livraison, facturation) et veiller à la satisfaction de vos clients.

### Profil/

Intéressé(e) par la technique (mécanique), le commerce et les relations humaines, vous avez une formation supérieure ou une expérience significative dans l'un de ces deux domaines, ou les deux ! Vous vous sentez à l'aise aussi bien avec des techniciens mécaniciens qu'avec des ingénieurs en bureau d'études, vous aimez vous mettre dans la peau de vos clients pour comprendre leurs besoins et identifier avec eux les meilleures solutions. Votre maîtrise de l'anglais tant à l'oral et qu'à l'écrit (et idéalement de l'espagnol), vous permet d'évoluer avec aisance avec une clientèle industrielle internationale. Organisé(e) et très dynamique, vous êtes capable de gérer votre activité de manière autonome tout en rendant compte régulièrement. Vous possédez un réel sens de la relation client, de la négociation et un véritable engouement pour la vente de produits et solutions techniques. Curieux (se) et investi(e) dans votre mission, vous contribuez au développement rapide de l'entreprise en intégrant une équipe dynamique.