



Dans le cadre de sa stratégie de développement sur le marché français, PICARD SERRURES, entreprise fondée en 1720, appartenant au Groupe SFPI, coté en bourse, spécialiste des équipements anti-effraction pour l'habitat (portes blindées, serrures de haute sécurité, portes de halls et techniques...) commercialisés majoritairement auprès de professionnels indépendants recrute

Un(e) technico-commercial en charge du secteur « portes d'entrées d'immeubles et portes techniques» en Ile de France.

De formation BAC + 2 (technique et/ou commercial), vous justifiez d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum dans un poste similaire (dans le même secteur d'activité serait un plus) : syndics, prescripteurs, entreprises générales...

Vous êtes rompu(e) aux techniques de vente et de négociation.

Dépendant hiérarchiquement du Directeur Commercial, vous aurez en charge :

- La gestion et le suivi du fichier clients déjà existant et la prospection commerciale des syndics de copropriétés, architectes, prescripteurs...
- Etablir les offres techniques et commerciales
- Répondre aux demandes et besoins des clients.
- D'assurer l'acte de vente dans sa totalité à savoir, entre autres, prises de côtes sur les chantiers, assistance technique à la pose, formation technico-commerciale de vos clients
- De faire remonter à la Direction l'information du marché.

Vous travaillerez en home office.

Autonome, rigoureux, vous avez le sens du contact et de l'organisation, tous ces atouts vous permettront de répondre à nos attentes.

Vous profiterez d'une solide formation produits et bénéficierez d'un salaire fixe sur 13 mois + partie variable motivante (commissions, primes, intéressement participation) d'une mutuelle Groupe, d'un véhicule de Société (type C4) doté d'une carte pour les carburants, parkings et péages, d'un smartphone, d'une tablette 4G et d'un PC.

Contact

[cmorizur@picard-serrures.com](mailto:cmorizur@picard-serrures.com)