



OFFRE D'EMPLOI COLLECTÉE PAR LA PLATEFORME TERRITORIALE PAYS DU CALAISIS

-FICHE DE RENSEIGNEMENTS-

Technico-commercial en impression numérique H/F

ENTREPRISE

SECTEUR D'ACTIVITÉ : Activités de pré-presse

APE : 1813Z

POSTE

RÉFÉRENCE : CAL - 43057

DATE : 11/02/2025

LIEU DE TRAVAIL : CALAIS

DESCRIPTIF :

- Développer un portefeuille de nouveaux clients dans le secteur de l'impression numérique grands formats.
- Assurer la promotion des solutions d'impression numérique de l'entreprise auprès des clients et prospects.
- Gérer et fidéliser un portefeuille de clients existants.
- Établir des devis et des propositions commerciales adaptées aux besoins des clients.
- Suivre les projets de l'élaboration du devis à la livraison.
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Assurer une veille constante sur les tendances du marché
- Participer aux réunions commerciales et aux événements de l'entreprise.
- Assurer un reporting régulier de son activité.
- Participer à la veille concurrentielle et au développement de nouvelles offres.

CONTRAT DE TRAVAIL

TYPE(S) DE CONTRAT : CDI

DUREE HEBDO DE TEMPS DE TRAVAIL : 35h

DATE DE DÉMARRAGE : dès que possible

RÉMUNÉRATION : A convenir selon profil

DEPLACEMENTS : Région Calais / Flandres/ Lille et environs – Véhicule entreprise

PROFIL

COMPÉTENCES : BAC +2 requis – prospection commerciale, techniques de vente et de négociation, gestion de la relation clients.

Première expérience réussie dans la prospection et la vente de produits BtoB personnalisés, idéalement dans le secteur de l'impression numérique grand format ou de la PLV. Une connaissance du marché de la PLV et de l'impression numérique est un plus. Appétence technique pour les solutions d'impression numérique grands formats.

Maîtrise des outils informatique et bureautique. Une connaissance des outils de conception graphique et des différents supports d'impression (bâches, panneaux, stickers, etc...) est un plus.

SAVOIR-ÊTRE :

- Véritable « chasseur » de nouveaux clients, avec un fort tempérament commercial.
- Autonomie, organisation et sens ses responsabilités.
- Excellent relationnel et capacité à convaincre en réunion physique, au téléphone ou en visioconférence
- Esprit d'équipe et sens du service client
- Force de proposition et capacité à identifier des solutions créatives
- Sensibilités aux enjeux du développement durable

POUR POSTULER

Envoyer votre CV à :

Plateforme PAYS DU CALAISIS

marion.bomble@prochemploi.fr