



## Fiche de Poste : TECHNICO-COMMERCIAL SEDENTAIRE H/F

Spécialiste de la fourniture de solutions de vidéoprotection professionnelle, nous recrutons un technico-commercial sédentaire (H/F) B to B en Contrat à Durée Déterminée de 9-12 mois à temps complet pour accompagner notre développement. Poste évolutif en CDI.

Vous procédez aux études techniques en respectant le cahier des charges du client et votre obligation de conseil. En permanence au courant des évolutions technologiques dans votre domaine d'expertise, vous avez le souci constant d'optimiser nos offres, grâce à vos qualités de rigueur, de méthode et votre sens de la négociation de la qualité.

### **1 - MISSIONS PRINCIPALES**

- Développement d'une activité de la société
- Analyse des besoins du client et élaboration des propositions lors de phase avant-vente
- Suivi du projet jusqu'à son terme
- Recherche et identification de solutions techniques
- Préparation d'outils pour réponses aux consultations et appel d'offres

### **2 - MISSIONS SECONDAIRES**

- Interlocuteur privilégié des partenaires, installateurs, bureaux d'études
- Répondre aux questions posées par les clients après éventuellement consultation du responsable commercial

### **3 - POSITION DANS LA STRUCTURE**

Vous travaillerez en collaboration avec les chargés d'affaires et l'ingénieur avant-vente, sous la responsabilité du directeur des opérations.

Vous serez amené(e) à vous déplacer chez les clients.

### **4 - PROFIL**

Vous êtes de formation BAC + 3/+4 (licence professionnelle, école d'ingénieurs) avec une expérience souhaitée de 2 ans dans une fonction similaire.

Vous avez également de bonnes connaissances sur Windows, réseaux et électricité courants faibles.

De plus, vous devez connaître l'anglais technique.

### **5 - QUALITES REQUISES**

Autonome et organisé(e), votre créativité et votre sens du service client vous permettent de faire preuve d'une grande réactivité.

Dynamique et à l'écoute de vos interlocuteurs, vous possédez un sens critique constructif qui vous permettra d'améliorer en permanence les solutions proposées et de rechercher l'équilibre économique des affaires étudiées.

Doté(e) d'un bon sens relationnel, vous êtes reconnu(e) pour votre force de conviction et d'expression orale et écrite.

Enfin, votre esprit d'équipe sera un atout pour vous intégrer rapidement dans notre société.

### **6 - CONDITIONS DE TRAVAIL**

Rémunération : A définir selon profil (avantages : tickets restaurants, mutuelle santé, Plan Epargne Entreprise)

Déplacements : occasionnels (nationaux et internationaux)

Candidatures : CV + lettre de motivation à l'adresse suivante : [jobs@digisys.fr](mailto:jobs@digisys.fr)

---

#### DIGISYS

S.A.S. au capital de 200 000 € - R.C. Toulon B 434 364 667 - Siret 434 364 667 000 15 - APE 721Z

Siège social : ZI Toulon Est, « La Bastide Verte », BP 399, 83 085 Toulon Cedex 9

Tél : +33 04 94 75 83 83 - Fax : +33 04 94 08 15 38