

Bürkert est un des leaders mondiaux en solutions et systèmes industriels pour le contrôle de fluides (électrovannes, vannes process, pilotage pneumatique, instrumentation...). Ce groupe d'origine allemande compte 2500 collaborateurs, assure un chiffre d'affaires de plus de 400 millions d'euros et est présent dans plus de 50 pays à travers 36 filiales.

Pour sa filiale française, basée à Triembach au Val (67), nous recherchons son :

### **Technico-commercial sédentaire H/F**

Rattaché au Team Coach de la Vente Interne, vous partagez un portefeuille clients avec plusieurs Account Managers (commerciaux terrains) pour lesquels vous intervenez en appui technique et commercial. Votre objectif principal est la croissance annuelle des ventes par la prise de commandes et la gestion efficace et qualitative de celles-ci.

Vos principales missions sont de/d' :

- Etudier la faisabilité technique des demandes clients, les conseiller dans la mise en œuvre technique et commerciale
- Rédiger et négocier les offres, être le garant de la complétude et de l'exactitude des offres d'un point de vue administratif technique et commercial.
- Veiller à la rentabilité de l'affaire dont vous êtes le garant au regard de la qualité et des délais
- Saisir et suivre les commandes dans SAP
- Supporter et anticiper les demandes des Account Manager sur le terrain

#### **Profil**

De formation technique (DUT Mesures Physiques, BTS CIRA, Automatismes ou équivalent), vous témoignez idéalement d'une première expérience dans le domaine.

Autonome et organisé, vous êtes doté d'un sens aigu du service et d'un état d'esprit centré sur la réussite collective. Vous conciliez à la fois des compétences relationnelles et méthodologiques pour traiter avec des clients d'une forte exigence dans notre métier.

Merci de contacter Valérie FALLECKER à l'adresse mail suivante [valerief@proevolution.pro](mailto:valerief@proevolution.pro)