

Depuis près de 20 ans, TPF réalise, conduit, entretient et exploite des installations de production de chauffage et de climatisation. Au sein d'un Groupe à taille humaine ancrée localement, nous nous engageons auprès de nos clients pour leur garantir un service adapté et une recherche la performance énergétique.

Dans le cadre de notre croissance, nous recherchons des collaborateurs motivés pour participer activement à notre développement. Nous recherchons sur Toulouse :

Un technico-commercial débutant (H/F)

Rattaché(e) au Responsable Commercial, le poste est en CDI

Le technico-commercial est à l'interface entre les équipes techniques et les forces commerciales. Il prend en charge le process du cycle de vente et accompagne techniquement la vente.

Principales missions

- **Développement de l'offre de l'entreprise**
 - Rendre crédible l'offre de l'entreprise en apportant son expertise.
 - Formaliser les process de réponse aux appels d'offre.
 - Initier de nouvelles idées en termes de présentation des clients.
- **Réponse aux appels d'offre ou propositions commerciales**
 - Comprendre les besoins du client et les enjeux du projet.
 - Mener les études et les investigations complémentaires.
 - Traduire le cahier des charges en spécifications pour le service technique.
 - S'assurer de la faisabilité et de la rentabilité du projet pour l'entreprise.
 - Élaborer la proposition technique.
- **Négociation commerciale**
 - Accompagner l'ingénieur commercial auprès du client.
 - Effectuer des présentations auprès des décideurs et/ou utilisateurs.
 - Répondre aux questions techniques complémentaires.

Principales compétences requises

- **Compétences techniques**
 - Compréhension de la stratégie globale de l'entreprise et de son environnement concurrentiel.
 - Maîtrise d'Excel impérative.
 - Qualités rédactionnelles utiles pour la rédaction des appels d'offre.
 - Excellente culture technique permettant d'intégrer facilement l'ensemble des évolutions technologiques d'un marché.
- **Aptitudes professionnelles**
 - Curiosité intellectuelle.
 - Sens commercial et aisance relationnelle dans le cadre des contacts avec les clients.
 - Qualités de rédaction.
 - Sens du travail en équipe.

Diplômes requis

Écoles d'ingénieurs généralistes avec une dominante commerciale.

Écoles de commerce ou formation bac +5 (master) avec une spécialisation commerciale et technique (ingénierie, matériaux, marketing industriel).

Formations universitaires bac +2 et 3 (BTS, DUT, licence professionnelle...) dans le secteur de la construction (génie civil, climatique, électrique, économie de la construction) avec une spécialisation commerciale (action commerciale, force de vente).

Expérience

Poste ouvert à des débutants ayant effectué des stages significatifs