

# NOUS RECRUTONS



## INGENIEUR COMMERCIAL (H/F)

FICHET SECURITY SOLUTIONS | CDI | BORDEAUX / TOULOUSE

**L'innovation dans la sécurité, notre ADN depuis plus de 200 ans !  
Que diriez-vous d'un poste au sein d'un constructeur leader dans le  
domaine de la sécurité ?**

### Qui sommes-nous ?

Fichet Group est un leader dans la sécurité des personnes, des biens et des données.

Depuis plus de 200 ans, le groupe conçoit et fabrique des solutions innovantes alliant produits de haute sécurité et services sur mesure.

Avec une expertise reconnue en gestion des risques et des menaces, Fichet propose une gamme complète de solutions, incluant du contrôle d'accès, des coffres-forts et portes blindées.

Présent à l'international, le groupe s'engage à garantir l'excellence, la fiabilité et la satisfaction de ses clients.

Rejoindre Fichet, c'est intégrer une entreprise innovante, à taille humaine, portée par une culture d'exigence et d'innovation.

### **Et c'est dans un contexte de recherche de croissance que vous intervenez !**

Au sein de votre secteur géographique région SUD-OUEST, vous aurez en charge d'animer l'activité commerciale sur un portefeuille de produits techniques dans le domaine de la sécurité (portes, fenêtres sécurité, contrôles d'accès, SAS sécurité, coffres...). A ce titre vos missions seront les suivantes

# NOUS RECRUTONS



## Développement de l'activité commerciale :

- Vous mettez en place un plan de développement commercial en fonction des besoins des clients et des objectifs commerciaux à réaliser,
- Vous répondez aux appels d'offres et rédigez les propositions commerciales avec l'assistance des services supports et des chefs de produit,
- Vous assurez la négociation commerciale des projets,
- Vous développez et maintenez le portefeuille clients existants : visitez les clients régulièrement afin de proposer de nouvelles solutions, ou des évolutions de parcs existants,
- Vous assurez de façon permanente la prospection de nouveaux clients, ou segments de clientèle,
- Vous réalisez des projections dans le temps de l'évolution des parcs clients et des projets pluriannuels,
- Vous faites la promotion des produits de l'offre globale Fichet auprès des clients : organisation de démonstrations (show-room), visites d'usine, évènements spécifiques.

## Reporting d'activité :

- Vous réalisez et suivez le reporting des commandes de votre portefeuille client (réalisé et prévisionnel),
- Vous gérez le carnet de devis, commandes,
- Vous faites remonter les mécontentements clients,
- Vous enregistrez votre activité commerciale et gérez votre portefeuille clients, CR de visite et devis sur le CRM,
- Vous aidez à la construction budgétaire de votre portefeuille et à vos updates trimestrielles.

## Ce poste est fait pour vous si :



- Vous êtes issu d'une formation Bac+2 type DUT Technique de Commercialisation.
- Vous justifiez de 5 ans d'expérience sur des fonctions commerciales dans un environnement technique.
- Vous êtes à l'aise avec la prospection.
- Vous êtes dynamique, organisé, persévérant, doté d'excellentes qualités relationnelles avec une bonne capacité d'écoute.

**Si tous les éléments sont réunis, alors rencontrons-nous.**

**N'hésitez pas à transmettre votre candidature [ici](#)**

*Afin de se conformer aux nouvelles exigences du Règlement Général sur la Protection des Données, en vigueur depuis le 25 mai 2018, Fichet Group a mis à jour sa politique de confidentialité à l'égard des données à caractère personnel des candidats.*