



Rhmodepme, spécialiste des Ressources Humaines et du **recrutement dans les sociétés liées à la topographie**, recherche pour son client, la société [Sollase](http://www.blindage-sollase.com), www.blindage-sollase.com, PME française d'environ 50 personnes, spécialisée dans les solutions de sécurisation de fouille ainsi que de précision au travers de **matériels topographiques un(e)** :

Technico-Commercial.e Topographie - CDI

Secteur AuRA : Auvergne-Rhône-Alpes

Dépôts : 69, 38, 73, 74, + 26, 07, 42, 43

45 à 50 ke /an (fixe + variable + voit de fonction)

Poste à pourvoir dès que possible

Compétences en topographie requises

Dans le cadre d'un **renforcement commercial du service topographie**, [SOLLASE](http://www.sollase.com) recherche son/sa **Technico-commercial(e)** pour son service Topographie.

Afin de répondre à la demande de ses clients, [SOLLASE](http://www.sollase.com) dispose d'une **gamme complète de matériels de topographie** de la marque GEOMAX du groupe HEXAGON, du niveau de chantier à la **station totale robotisée et récepteur GNSS** pour les professionnels des TP, les géomètres ou encore les paysagistes, à la location ou à la vente.

Rattaché(e) à l'agence de Lyon ou Chambéry (selon localisation), votre objectif sera de **développer les ventes, la promotion ou la location des instruments de topographie et plus**

particulièrement des stations totales ou GPS, sur les départements : 69, 38, 73, 74 mais aussi 26, 07, 42, 43.

Actuellement sur une fonction similaire ou sur un poste de Géomètre Topographe, vous avez envie d'intégrer un poste à dominante commerciale grâce à votre personnalité et à votre motivation dans un domaine technique que vous connaissez et que vous avez pratiqué.

A ce titre, vos missions seront :

- Développer le chiffre d'affaires des solutions de topographie,
- Mettre en place un plan d'actions commerciales en ligne avec la stratégie de l'entreprise,
- Identifier et prospector de nouveaux clients afin d'augmenter les parts de marchés de l'entreprise,
- Assurer les démonstrations techniques du matériel,
- Réaliser les offres de prix et assurer la négociation commerciale,
- Assurer les mises en route du matériel,
- Réaliser un objectif de chiffre d'affaires en veillant au respect des marges,
- Fidéliser le portefeuille clients en étant force de propositions sur leurs problématiques,
- Se rendre sur les chantiers afin de déceler les différentes particularités techniques,
- Créer une relation de conseil et de partenariat avec les différents interlocuteurs (conducteurs de travaux, chef de chantier, bureaux d'étude, géomètres, ...).
- Coopérer avec le reste des équipes : support technique, marketing, ...

Profil :

Titulaire d'une **formation dans le domaine de la topographie/géomètre** et/ou détenant une expérience dans la vente de produits similaires, vous avez envie de vous réaliser sur un poste à dominante commerciale au sein d'un environnement technique.

Vous disposez idéalement d'une expérience pratique sur différentes marques d'appareils de topographie.

CDI, statut cadre (avec RTT), à pourvoir dès que possible ou dès la fin de votre préavis.

Poste itinérant sur le secteur (découchés à prévoir) : voiture de fonction (C5 Aircross) + carte essence & télépéage + équipements de travail (tél, pc, ...).

Salaire fixe : env. 36 k€ annuel + variable sur objectifs de chiffre d'affaires pouvant porter votre rémunération globale entre 45 et 50 k€ / an + prime de fin d'année.

Si vous êtes prêt(e) à relever ce challenge, adressez-nous votre candidature (cv et lettre) avec la référence **TECO_AuRA/SOLLASE/EC à :**

recrutement@rhmodepme.com