

Basée à Niort, AXITEC www.axitec.fr, spécialisée dans les solutions de manutention par le vide et premier fabricant français de préhenseurs à ventouses, conçoit et fabrique des équipements de manutention depuis plus de 20 ans.

Recrute un(e) **COMMERCIAL SEDENTAIRE B to B** (H/F)

Assure l'interface entre les clients, la société et les chargés d'affaires en collaboration avec la Direction commerciale.

Réalise le traitement commercial et administratif des demandes et commandes des clients dans un objectif de qualité et joue un rôle pivot en proposant des solutions adaptées aux besoins des clients.

Activités significatives

- Planifier et gérer la location d'un parc de palonniers à ventouses
- Etablir les devis de location, révision/réparation, pièces détachées et définir les conditions de vente avec des clients en étroite collaboration avec le service technique
- Rédiger les devis pour machines neuves standard en autonomie
- Rédiger les devis pour machines neuves sur-mesure sous contrôle des chargés d'affaires
- Communiquer sur les produits et les services de l'entreprise
- Adapter et négocier la solution logistique
- Organiser la gestion des contrats de vente depuis la réception des commandes jusqu'à la livraison des produits chez le client
- Prendre en charge et qualifier les demandes entrantes pour les répartir vers les chargés d'affaires
- Saisir et éditer les éléments nécessaires à la livraison et à la facturation

Compétences requises

- Aisance relationnelle au téléphone – B to B, sens du commerce
- Maîtrise des techniques commerciales
- Gestion de la logistique
- Diplomatie, gestion des priorités, réactivité, travail d'équipe
- Affinité avec curiosité pour les produits industriels et techniques

CDI – temps complet - Rémunération selon profil + intéressement

Adresser votre candidature à nadine.delanoue@axitec.fr