

Société : ACO s.a.s.

Secteur d'activité : Matériaux de construction. ACO conçoit, produit et commercialise des solutions innovantes et durables de gestion du cycle de l'eau

Localisation du siège : Notre Dame de l'Isle (27), près de Vernon entre Rouen et Paris. Poste basé dans les environs de Lyon

Type de contrat : CDI, période d'essai 3 mois renouvelable 1 fois

Début du contrat : dès que possible

Expérience requise : minimum Bac +2 technique / Expérience de 4/5 ans à un poste similaire

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Le Groupe ACO, leader mondial des systèmes de drainage, a pour ambition de mettre à la disposition de ses clients une expertise globale en matière de cycle de l'eau. Sa mission est de concevoir, produire et proposer des solutions innovantes et durables pour récupérer, prétraiter, réguler et restituer les eaux pluviales et usées à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments. Dans le cadre de son développement, ACO s.a.s. recherche un(e) Technico Commercial (e), motivé(e) et passionné(e) pour accompagner la montée en puissance de ses activités.

VOS MISSIONS

Sous la responsabilité du Responsable Pôle Technico Commercial, vous êtes un(e) véritable support de l'équipe commerciale, vous réalisez des études techniques, des devis spécifiques et du pré-chiffrage à destination des clients ou prospects. Vous êtes garant de l'ensemble du support technique sur votre secteur et assurez la polyvalence sur les demandes spécifiques.

VOS ACTIVITES

- Répondre aux demandes téléphoniques des clients : renseignements techniques, choix des produits dans les catalogues, prix, disponibilités, délais de livraison
- Assister les assistants commerciaux sur les questions techniques et l'enregistrement des commandes
- Réaliser le traitement commercial et administratif des commandes clients hors standard dans un objectif de qualité
- Réaliser les revues d'offres avant études techniques et devis destinés aux Responsables de Scteur Commercial, clients ou prospects. Avec l'aide du RSC, vous en assurez le suivi et la relance
- Réaliser les plans de calepinage
- Etablir les devis pour les demandes complexes (suite étude hydraulique, produit sur-mesure)
- Assurer l'assistance et la formation technique des clients sur les chantiers, des RSC, des collaborateurs
- Mettre à jour et suivre les tableaux de bord de son activité
- Assurer la polyvalence de son poste et la continuité des activités en cas d'absence (mode opératoire, back-up)
- Assurer les revues de commandes, le service après-vente, la gestion des réclamations

VOS COMPETENCES TECHNIQUES

- Outils informatiques spécifiques
- Analyser rapidement les besoins clients
- ERP/CRM
- Etablissement et relance d'un devis
- Accueil téléphonique
- Gestion litige
- Anglais

VOS CONNAISSANCES

- Eléments constitutifs d'un devis
- Normes qualités et environnementales
- Produits et marchés
- Expertise technique
- Droit commercial et techniques commerciales

Vous pensez répondre aux missions et activités qui vous sont présentées, vous avez un bon relationnel, un esprit d'analyse et de synthèse, vous êtes rigoureux, organisé et savez travailler en autonomie, vous faites preuve de discrétion et de confidentialité, alors n'hésitez pas à nous écrire à l'adresse suivante : recrutement@aco.fr

ACO s.a.s.

" Le Quai à Bois " - B.P. 85
27940 Notre-Dame-de-l'Isle - France
Tél. + 33 2.32.51.20.31
Fax + 33 2.32.51.50.82
E-mail : contact@aco.fr / www.aco.fr



ACO s.a.s.

" Le Quai à Bois " - B.P. 85
27940 Notre-Dame-de-l'Isle - France
Tél. + 33 2.32.51.20.31
Fax + 33 2.32.51.50.82
E-mail : contact@aco.fr / www.aco.fr

