



 Lubumbashi

ITM Sarl recrute pour le compte d'un client

TECHNICO-COMMERCIAL

- Bonne connaissance technique des pièces de rechanges automobiles, pneus et équipement de protection individuelle ;
- Capacité à expliquer des concepts techniques de manière claire et compréhensible ;
- Avoir minimum une tranche d'âge de 20 à 30 ans ;
- Avoir minimum 3 ans d'expérience dans le domaine ;
- Maîtrise de l'anglais ;
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation.

Envoyez votre CV sur recrutement.lushi@itmafrica.com
en mentionnant comme objet du mail : **TECHNICO-COMMERCIAL**

Date limite : 30/10/2024

AVIS DE RECRUTEMENT N/RCT-174 ITM RDC/10/24

International Training and Motivation (ITM SARL) est une société de droit congolais ; spécialisée dans le recrutement, la formation, la logistique d'entreprise et offre des solutions dans les ressources humaines. ITM recrute pour le compte son client, **Deux technico-commerciaux**.

Secteur d'activité : Vente des engins automobile
Titre du poste : Technico-commercial
Nombre de poste : 2
Type de contrat : CDD (renouvelable)
Catégorie : Maîtrise
Lieu d'affectation : Lubumbashi
Date limite : 30/10/2024
BUT DU POSTE (MISSION)
<p>Le technico-commercial est responsable de la promotion, de la vente et du suivi des engins/véhicules auprès d'une clientèle majoritairement professionnelle. Il(elle) allie compétences techniques et commerciales pour conseiller les clients, proposer des solutions adaptées et assurer le service après-vente.</p>
Fonctions essentielles :
<ul style="list-style-type: none"> - Identifier et prospecter de nouveaux clients (entreprises de construction, agriculteurs, collectivités locales, etc.) ; - Développer et fidéliser un portefeuille clients en assurant un suivi régulier ; - Participer à des salons professionnels ou événements pour promouvoir les produits ; - Comprendre les besoins spécifiques des clients en matière d'engins et d'équipements industriels ; - Conseiller les clients sur les produits adaptés en tenant compte de leurs contraintes techniques, économiques et logistiques ; - Réaliser des démonstrations techniques des engins, expliquer leur utilisation et les bénéfices de chaque modèle ; - Présenter les offres commerciales, établir des devis et négocier les conditions de vente (prix, délais de livraison, conditions de paiement, etc.) ; - Conclure les ventes et rédiger les contrats ; - Suivre les commandes depuis la négociation jusqu'à la livraison finale ; - S'assurer de la satisfaction du client après l'achat et le suivi de l'utilisation des engins ; - Proposer des solutions techniques en cas de besoin de maintenance, de réparation ou d'amélioration des engins ou des véhicules ; - Gérer les réclamations clients et coordonner les interventions de service après-vente (techniciens, réparateurs) ; - Se tenir informé des évolutions technologiques dans le domaine des automobiles (nouvelles gammes, innovations, performances) ; - Effectuer une veille concurrentielle pour connaître les offres des autres acteurs du marché. - Travailler en étroite collaboration avec les services techniques (atelier, SAV) pour s'assurer de la conformité des produits livrés ;

- Rendre compte régulièrement de son activité commerciale à sa hiérarchie (reporting, suivi des objectifs).

COMPETENCES, QUALIFICATIONS ET AUTRES CONDITIONS

- Diplôme de grade ou de licence en Marketing, Économie, Organisation des entreprises ou domaine similaire ;
- Bonne connaissance technique des pièces de rechanges automobiles, pneus et équipement de protection individuelle ;
- Capacité à expliquer des concepts techniques de manière claire et compréhensible ;
- Excellentes aptitudes en négociation ;
- Avoir minimum une tranche d'âge de 20 à 30 ans ;
- Avoir minimum 3 ans d'expérience dans le domaine ;
- Maîtrise de l'anglais ;
- Bonne gestion du temps et des priorités ;
- Capacité à conclure des ventes et à atteindre les objectifs fixés ;
- Fortes compétences en communication orale et écrite ;
- Capacité à établir des relations de confiance avec les clients et à travailler en équipe ;
- Sens du service client, écoute active, réactivité face aux demandes et aux besoins des clients ;
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation ;
- Compréhension des dynamiques du marché et des besoins des clients ;
- Capacité à travailler de manière autonome et à gérer son emploi du temps ;
- Capacité à gérer le stress et à faire face à des situations difficiles.

Dossier de candidature : CV détaillé et copies des diplômes, copie de la carte d'identité ou son équivalent.

Vous trouverez cette offre sur notre site www.itmafrica.com, inscrivez-vous et postulez directement en joignant votre dossier complet.

Envoyez votre dossier à l'adresse suivante : recrutement.lushi@itmafrica.com avec comme objet du mail « **Technico-Commercial** »

Date limite de la candidature : 30/10/2024

Offre : Externe

ITM SARL porte à la connaissance de tous ses candidats que tout le recrutement est gratuit, c'est-à-dire sans aucun frais.

Lubumbashi, 16/10/2024

KONKWE FURAHA

Regional manager ITM HK.

VISA DE L'ONEM