



 Lubumbashi

ITM Sarl recrute pour le compte d'un client

TECHNICO-COMMERCIAL PIÈCES DE RECHANGE

- Excellente connaissance des pièces de rechange et des engins automobiles (mécanique électronique, hydraulique);
- Maîtrise de techniques de vente, négociation et gestion de la relation client ;
- Utilisation des logiciels de gestion de la relation client, gestion des stocks et des outils bureautiques (Excel ERP etc.);
- Avoir au minimum une expérience de 3 à 5 ans dans la vente de pièces de rechange ou dans un environnement technique et commercial.

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

Date limite : 13/11/2024

AVIS DE RECRUTEMENT N/RCT-185 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, **Quatre Technico-commercial Pièces de Rechange.**

Secteur d'activité : Automobile

Titre du poste : Technico-commercial Pièces de rechange

Nombre de poste : 4

Type de contrat : CDD

Catégorie : Maîtrise

Lieu d'affectation : Lubumbashi

Date limite : 13/11/2024

BUT DU POSTE (MISSION)

Le Technico-commercial Pièces de Rechange est un expert en vente et en conseil technique spécialisé dans les pièces de rechange pour engins automobiles. Il est chargé de conseiller les clients, de développer le portefeuille clients de l'entreprise et de répondre aux besoins spécifiques en pièces de rechange. Il assure la satisfaction de clients tout en atteignant les objectifs de vente de l'entreprise.

Fonctions essentielles :

- Conseiller les clients sur les pièces de rechange adaptées à leurs besoins et leur fournir des informations techniques précises ;
- Effectuer des démonstrations de produits, le cas échéant, pour expliquer les avantages et les fonctionnalités ;
- Rédiger des devis et finaliser les ventes, en assurant un suivi rigoureux des commandes.
- Développer et entretenir des relations avec les clients, et gérer un portefeuille client ;
- Identifier et prospecter de nouveaux clients potentiels (industriels, concessionnaires, garages, etc.) ;
- Analyser le marché local pour identifier de nouvelles opportunités de vente ;
- Participer aux salons, expositions et événements de l'industrie pour représenter l'entreprise et élargir son réseau ;
- Assurer la gestion et la disponibilité des stocks de pièces de rechange ;
- Collaborer avec les services logistiques pour veiller à la bonne réception et expédition des produits ;
- Mettre en place un suivi post-vente pour s'assurer de la satisfaction des clients ;
- Gérer les réclamations et proposer des solutions pour les problèmes rencontrés ;
- Proposer des offres de maintenance ou d'autres services de l'entreprise pour fidéliser la clientèle ;
- Élaborer des rapports de ventes et des analyses de performance pour la direction ;
- Contribuer à l'élaboration de stratégies commerciales basées sur les retours du terrain et les demandes récurrentes.

COMPETENCES, QUALIFICATIONS ET AUTRES CONDITIONS

- Excellente connaissance des pièces de rechange et des engins automobiles (mécanique électronique, hydraulique) ;
- Maîtrise de techniques de vente, négociation et gestion de la relation client ;
- Utilisation des logiciels de gestion de la relation client, gestion des stocks et des outils bureautiques (Excel ERP etc..) ;
- Capacité à gérer un portefeuille client, respecter les délais et anticiper les besoins ;
- Sens de l'écoute et capacité de comprendre les besoins techniques des clients ;
- Excellente capacité de communication pour adapter le discours commercial aux différents interlocuteurs ;
- Rigueur et capacité d'analyse pour conseiller efficacement les clients et optimiser les ventes ;
- Minimum un diplôme de grade en commerce, technique automobile, mécanique, ou dans un domaine similaire ;
- Avoir au minimum une expérience de 3 à 5 ans dans la vente de pièces de rechange ou dans un environnement technique et commercial.

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.itmfrica.com, inscrivez-vous et postulez directement en joignant votre dossier complet.

Envoyez votre dossier à l'adresse suivante : recrutement.lushi@itmfrica.com avec comme objet du mail « **Technico-commercial Pièces de Rechange** »

Date limite de la candidature : 13 novembre 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, 30 octobre 2024

KONKWE FURAHA

Regional manager ITM HK.

VISA DE L'ONEM