



LNS est une multinationale suisse employant plus de 980 collaborateurs, leader mondial dans le développement, la production et la commercialisation de périphériques pour les machines-outils. Nous sommes la filiale française du groupe LNS, située à Amancy, en Haute Savoie .

Afin de renforcer notre Département Commercial , nous recherchons un / une :

Technico-Commercial secteur Ouest de la France

VOTRE MISSION ET VOS DÉFIS

Rattaché(e) à l'équipe commerciale France, vous êtes responsable du développement durable de l'activité LNS sur votre secteur.

À ce titre, vous avez pour mission de :

- Développer le chiffre d'affaires de la part de marché des solutions LNS sur le secteur Ouest de la France, secteur à fort potentiel.
- Acquérir de nouveaux clients et développer des relations commerciales durables avec les clients existants
- Promouvoir et vendre des solutions techniques à forte valeur ajoutée auprès des utilisateurs de machines-outils
- Animer et développer le réseau de partenaires et distributeurs sur votre périmètre
- Être l'interlocuteur privilégié des clients finaux pour les projets technico-commerciaux
- Assurer une présence terrain régulière (visites clients, démonstrations, accompagnement des projets)
- Élaboration et suivi des offres commerciales dans l'ERP INFOR M3, en collaboration avec le back-office
- Vous serez également présents lors de nos participations aux foires nationales et internationales
- Suivi des commandes clients jusqu'à leur finalisation
- Poste itinérant avec de nombreux déplacements sur le secteur Ouest de la France
- Une résidence idéalement située entre la Vendée et l'Ouest de l'Île-de-France constitue un atout

VOTRE PARCOURS ET VOS COMPÉTENCES

- Vous apportez une solide expérience professionnelle dans un poste similaire
- De langue maternelle française. Vous maîtrisez aussi l'anglais et êtes à l'aise dans sa pratique en contexte professionnel
- Formation commerciale ou technique de type BTS Technico-Commercial / CCST, idéalement complétée par une formation supérieure (Licence professionnelle ou équivalent)
- Les outils informatiques usuels et l'utilisation d'un ERP/CRM n'ont pas de secrets pour vous
- Vous possédez d'excellentes compétences relationnelles, un sens du service aiguisé et un réseau étendu
- Orientation solutions, esprit d'initiative et capacité à développer un réseau, autonome, rigoureux(se), organisé(e)
- Reconnu pour votre esprit d'équipe, vous avez plaisir à évoluer dans une petite structure, où chaque personne peut constater l'impact direct de ses contributions
- Votre rigueur et votre organisation sont des atouts majeurs qui vous permettent de gérer efficacement vos affaires courantes
- Intérêt marqué pour les nouvelles technologies et les environnements techniques

POURQUOI NOUS REJOINDRE ?

Une opportunité de rejoindre un groupe industriel à taille humaine dans un environnement technique et international, vous offrant une large autonomie de travail et des missions variées.

LNS vous permettra de vous réaliser au sein d'une équipe dynamique et passionnée, grâce à des possibilités de développement personnalisées et un bon équilibre vie privée/vie professionnelle.

Découvrez-en plus à notre sujet : <https://lns-europe.com/careers/>

Intéressé(e) ? Merci d'adresser votre candidature à :
jbogain@lns-europe.com

LNS FRANCE

Ressources Humaines
44 Impasse des Troènes
74800 AMANCY/France
0450039332