



<https://bagpro.fr/carreer/cdi-technico-commercial-f-h/>

On recrute un ou une Technico-Commercial en CDI !

Nous recherchons **un ou une technico-commercial** dynamique pour rejoindre notre équipe en **Bretagne**, où vous serez immergé dans **l'univers passionnant de la mode, du prêt-à-porter et de la bijouterie**.

À propos de Bag PRO

Bag PRO est une entreprise française spécialisée dans la **conception et la fabrication de contenants professionnels** depuis plus de 30 ans.

Reconnue pour son expertise dans l'univers de la bagagerie professionnelle, Bag PRO propose des solutions innovantes, standards et sur-mesure pour répondre aux besoins spécifiques de divers secteurs d'activités :

- Textile
- Optique
- Bâtiment
- Secours
- Mobilité
- Distribution
- Maintenance

Envie de découvrir nos secteurs ? [Découvrez notre gamme de produits en cliquant ici](#)

Vos missions

Commerciales

- **Analyser, Présenter & Suivre** les objectifs de vente (C.A. et quantités) validés
- **Vendre** les produits, services et l'image de marque aux clients
- **Entretenir, Fidéliser & Développer** le portefeuille clients
- **Recherche** de nouveaux clients par prospection (téléphonique & terrain)
- **Anticiper & Suivre** le calendrier des salons & actions commerciales
- **Participation** aux salons professionnels des secteurs
- **Organisation & Déplacements** pour visites clients
- **Rédiger** et/ou **Piloter** des cahiers des charges et suivi des études
- **Vérifier, Synthétiser** et **Communiquer** les informations à son responsable : Reporting
- **Suivre** la démarche Qualité globale de l'entreprise

Administration des Ventes

- **Travailler** en bonne collaboration avec votre binôme
- **Réaliser** les devis et les transmettre aux clients

Bag PRO - Concepteur fabricant français de contenants professionnels

Type de poste

Temps plein

Date de début du poste

À définir

Durée du contrat

CDI

Lieu du poste

ZA La Gautrais, 7 rue des Tisserands,, 35360, Montauban-De-Bretagne, Bretagne, France

Date de publication

22 octobre 2024

- **Passer** les commandes au service fabrication en respectant le processus interne
- **S'assurer** auprès du client que les conditions de vente sont respectées
- **Maîtriser** et **Utiliser** les outils afin de suivre les processus d'échanges liés à la Fonction Commerciale vers les autres Fonctions de l'entreprise

Votre profil

Votre **sens du contact humain**, **vos autonomie** et la capacité à organiser efficacement votre temps et vos déplacements seront vos meilleurs atouts pour réussir dans ce poste.

Une **maîtrise de l'anglais professionnelle** sera essentielle pour **entretenir et développer un portefeuille de clients à l'échelle européenne**.

Une **première expérience commerciale** dans l'univers du prêt-à-porter dans un **environnement B2B** serait un plus.

Prêt-e à nous rejoindre ?

Cliquez sur "Postuler Maintenant" pour nous transmettre votre candidature !