

• CODIPRO ENGAGE •

Technico-commercial interne (H/F)

CODIPRO
Nord du Luxembourg

Tel: +352 26 81 54 286
Email: hr@codipro.net



CODIPRO est une entreprise dynamique et en pleine croissance, spécialisée dans le secteur du lavage. Nous valorisons l'innovation, l'esprit d'équipe et le développement professionnel. Rejoignez-nous pour faire partie d'une équipe passionnée et contribuer à notre succès continu.

Nous recherchons un Technico-Commercial interne dynamique et expérimenté pour rejoindre notre équipe. Vous serez responsable de la gestion des ventes, de la prospection à la conclusion des ventes, en passant par la qualification des leads et le suivi des clients.

Vos missions principales :

- Identifier et qualifier les prospects via des appels téléphoniques, des emails et les outils CRM
- Maintenir et mettre à jour la base de données clients
- Gestion des ventes de la prise de contact initiale à la conclusion de la vente
- Réaliser les offres pour les produits spécifiques
- Atteindre et dépasser les objectifs de vente mensuels fixés par la direction
- Assurer un suivi régulier des clients existants pour fidéliser et développer les comptes. Répondre aux demandes des clients et résoudre les problèmes éventuels.
- Collaboration Interne : se coordonner avec les commerciaux internes agissant sur la même zone de vente ; travailler en étroite collaboration avec le service marketing pour communiquer sur les réseaux sociaux. Collaborer avec les équipes produits pour fournir des retours clients et améliorer les offres.
- Travailler en binôme avec le/la Commercial(e) Externe et contribuer à l'optimisation de son agenda en assurant la prise de rendez-vous, la coordination des actions commerciales et le support administratif et commercial lors de ses déplacements.
- Suivre les indicateurs de performance (KPIs)
- Analyser les données de vente pour identifier les tendances et les opportunités d'amélioration
- Rapporter à la direction les infos du marché et de la concurrence

Nous offrons

- Un environnement de travail international et dynamique.
- Des opportunités de développement professionnel.
- Un package salarial attractif, incluant un bonus basé sur la performance.
- Des outils de travail modernes et une formation continue.

Type de contrat

CDI
Temps plein

Qualifications

- Formation technique initiale requise. (Bac+3 à Bac+5)
- Excellentes compétences en communication verbale et écrite pour interagir efficacement avec les clients, par téléphone, emails ou en visio
- Connaissance des techniques de vente
- Pratique courante du français et de l'anglais
- Aisance informatique (MS Office, CRM, Sage) et habileté digitale.
- Maîtrise des outils CRM et des logiciels de gestion de la relation client.
- Capacité à travailler de manière autonome et en équipe
- Bonne gestion du temps et des priorités
- Empathie pour comprendre et répondre aux besoins des clients
- Esprit analytique et orienté résultats