

YAMAZAKI MAZAK FRANCE

## Ce que nous allons accomplir ensemble

Intégrez une entreprise internationale, pionnière dans la conception et la fabrication de machines-outils haut de gamme. Avec une présence dans plus de 80 pays et des centres technologiques à la pointe de la technologie, nous accompagnons les industriels dans leur transformation, en leur proposant des solutions techniques performantes et innovantes. En France, notre ambition est claire : développer notre activité sur une ligne de produits stratégique de machines & solutions automatisées de découpe laser (2D, Tubes et profilés). Pour y parvenir, nous recherchons un(e) Technico-Commercial(e) capable de prospecter, convaincre et fidéliser une clientèle exigeante de PME et grands groupes industriels.

Pourquoi nous rejoindre ?

- Une marque reconnue, synonyme d'excellence et d'innovation.
- Un projet ambitieux : vous serez acteur(trice) d'une stratégie de développement majeure.
- Une culture d'entreprise alliant autonomie, esprit d'équipe et orientation résultats.

## Votre rôle

Un poste terrain, technique et commercial

En tant que Technico-Commercial(e), vous serez en première ligne pour développer notre portefeuille clients sur le territoire français. Votre mission ? Identifier des opportunités, proposer des solutions techniques adaptées et conclure des ventes auprès d'industriels (tôlerie, chaudronnerie, sous-traitants).

Vos défis :

- Prospecter activement pour identifier de nouveaux clients et projets industriels.
- Comprendre les enjeux techniques de vos interlocuteurs et leur proposer des solutions sur mesure.
- Négocier et conclure des contrats, en mettant en avant la valeur ajoutée de nos machines.
- Assurer un suivi rigoureux des projets, de la commande à la livraison.
- Participer à des salons professionnels et événements sectoriels pour renforcer notre visibilité.

Pourquoi ce poste est fait pour vous ?

- Vous avez l'âme d'un chasseur, avec un goût prononcé pour le terrain.
- Vous aimez allier technique et relation client pour proposer des solutions adaptées.
- Vous recherchez un poste varié, où chaque jour est une nouvelle opportunité.

Poste basé en France, avec des déplacements réguliers sur votre secteur.

Vos missions clés

1□ Prospection & Développement Commercial

Identifier et conquérir de nouveaux clients (PME, grands groupes industriels).

Comprendre leurs besoins techniques et leur proposer des solutions adaptées (machines laser, automatisation, services associés).

Participer à des salons professionnels et événements pour élargir votre réseau.

## 2▢ Analyse Technique & Proposition de Solutions

Étudier les cahiers des charges et documents techniques transmis par les clients.

Collaborer avec les équipes techniques pour valider la faisabilité des projets.

Élaborer des propositions commerciales détaillées (technique, prix, délais).

## 3▢ Négociation & Suivi Projet

Présenter et négocier les offres commerciales en mettant en avant nos atouts.

Suivre les projets de la commande à la livraison, en collaboration avec les équipes internes.

Assurer la satisfaction client et garantir un suivi post-vente de qualité.

## 4▢ Veille & Innovation

Assurer une veille technologique et concurrentielle pour rester à la pointe.

Remonter les besoins clients pour contribuer à l'amélioration de nos produits.

## Ce poste est fait pour vous si...

### Le profil qui nous inspire

Nous recherchons un(e) Technico-Commercial(e), alliant expertise technique, sens commercial et autonomie.

Compétences & Expérience :

▢ Formation technique (Bac+2 à Bac+5) ou expérience équivalente dans un domaine industriel.

▢ Expérience en vente B2B de produits techniques (1 à 2 ans minimum).

▢ Connaissance des métiers de l'industrie (tôlerie, chaudronnerie, usinage) est un vrai plus.

▢ Maîtrise de l'anglais pour échanger avec nos équipes internationales.

▢ Maîtrise des outils CRM pour le suivi des opportunités.

Qualités Humaines :

▢ Esprit chasseur : vous savez prospecter, convaincre et conclure.

▢ Autonomie et proactivité : vous gérez votre secteur avec rigueur.

▢ Sens du relationnel : vous créez facilement la confiance avec vos interlocuteurs.

▢ Résilience et adaptabilité : vous savez rebondir face aux défis et vous adapter à tous les niveaux (opérateurs, dirigeants).

Atouts supplémentaires :

▢ Une expérience dans la vente de machines-outils ou solutions laser.

▢ Une connaissance des outils de découpe laser ou d'automatisation industrielle.

## Pourquoi nous rejoindre ?

### Ce que nous vous offrons

Un poste stimulant, avec des avantages concrets :

▢ Un salaire attractif, complété par un variable motivant lié à votre performance.

▢ Un véhicule de fonction pour vos déplacements professionnels.

▢ Une formation technique approfondie, en France et à l'international.

▢ Des opportunités de déplacements pour visites techniques et formations.

▢ Un statut cadre et un environnement de travail dynamique et innovant.

Des perspectives d'évolution :

▢ Un poste challengeant, où vous pourrez développer vos compétences techniques et commerciales.

□ Des opportunités pour évoluer vers des responsabilités managériales ou des rôles plus stratégiques.

□ Une marque solide, où votre expertise sera reconnue et valorisée.

**Rejoignez une entreprise où votre talent fera la différence**

Chez nous, vous ne serez pas un(e) commercial(e) de plus. Vous serez l'ambassadeur(trice) de solutions techniques innovantes, avec :

- ✓ La liberté d'agir et de construire votre succès.
- ✓ Des moyens à la hauteur de vos ambitions (outils, formation, soutien technique).
- ✓ Un impact direct sur la croissance de l'entreprise.

Vous êtes prêt(e) à relever le défi ?

Postulez dès maintenant et devenez un acteur clé de notre développement commercial en France !