



Descriptif Offre d'emploi

Intitulé du poste à pourvoir :

Technico-commercial en alternance (H/F)

Description de l'entreprise

Depuis 2008, la société TAPIR (Terrassement par Aspiration Pour Intervention sur Réseaux) est spécialisée dans la location d'aspiratrices excavatrices avec opérateur. Nous disposons aujourd'hui du plus important parc d'aspiratrices excavatrices de France. Nous sommes également équipés de plusieurs véhicules spécifiques complémentaires à l'aspiration : bennes, robots, pelles et camions-grues. Au départ de Clermont-Ferrand, de Lyon, de Montpellier et de Bordeaux, nos opérateurs ont la possibilité d'intervenir rapidement sur toute la France.

A partir du développement de la société TAPIR, le groupe s'est élargi pour proposer une offre de services à destination de nos clients des Travaux Publics. Aujourd'hui, le groupe TAPIR compte 9 entités et plus de 110 salariés gravitant autour des métiers des réseaux.

Associées à l'excellence opérationnelle et à l'innovation, les valeurs humaines que nous défendons constituent les socles fondateurs de notre développement. Travailler dans le groupe Tapir, c'est vivre une expérience professionnelle et humaine enrichissante au contact de nos équipes.

Dans le cadre d'une création de poste, nous recherchons un technico-commercial (H/F).

Vous aimez le relationnel, vous avez le sens du service et du résultat. Vous souhaitez évoluer au sein d'une entreprise dynamique à taille humaine, vous êtes la personne que nous recherchons.

Vos principales missions :

Directement rattaché.e à l'équipe de direction, vos principales missions seront les suivantes :

- **Identifier de nouveaux clients :**
 - Prospecter de nouveaux contacts
 - Participer à des événements professionnels (salons, forums)
 - Contribuer à la définition du plan d'action commercial (PAC), des objectifs, des moyens (prospection multicanale, visites terrain, documentation et veille commerciale)
- **Vendre et développer un portefeuille client :**
 - Analyser les besoins
 - Apporter des solutions pertinentes et adaptées
 - Rédiger des propositions commerciales
 - Faire les négociations de vente
 - Entretenir la relation client, fidéliser les clients existants
- **Suivre les contrats en-cours :**
 - Répondre aux questions des clients et à leurs demandes
 - Etablir des reporting d'activités
 - Faire le suivi de commande et contribuer à la facturation

Votre profil

Vous êtes dynamique et avez une grande capacité d'adaptation.

Vous êtes force de proposition et savez travailler en équipe.

Vous disposez d'une bonne qualité d'écoute et d'un sens relationnel développé, de qualité d'organisation, ainsi qu'une certaine rigueur.

La culture du bâtiment et des travaux publics serait un plus. Cependant votre adaptabilité, curiosité et volonté seront les principaux atouts qui faciliteront une intégration rapide.

Des déplacements fréquents sont à prévoir, le permis B est exigé.

Conditions d'embauche

- **Type d'emploi** : Contrat en alternance
- **Lieu de travail** : CURNON D'Auvergne (63800)
- **Salaire** : A définir selon profil
- **Poste à pourvoir** : dès que possible