



22 ZA des épinottes
25500 MONTLEBON – France

FICHE DE POSTE

TECHNICO-COMMERCIAL EXPORT

Missions

Le technico-commercial export intervient dans l'analyse des dossiers relatifs aux marchés publics ou privés. Il vérifie la conception proposée afin de s'assurer de sa conformité et de sa pertinence. Il réalise des calculs structuraux en 2D, crée des modèles 3D ainsi que des plans 2D de principe conceptuel. Il prend en charge la réalisation des métrés, la rédaction de minutes, la description des travaux, l'élaboration de devis et la préparation des réponses aux consultations. Il sollicite des offres de prix auprès du service achat et participe activement aux différentes réunions internes (calculs de projets, réunions commerciales, suivi des affaires). Il apporte son soutien technique et commercial aux partenaires et commerciaux export. Il organise et guide les visites d'entreprise et assiste les autres services pour les demandes en langues étrangères, principalement en anglais et en espagnol. Il gère également la communication export, notamment à travers la traduction de documents techniques et commerciaux et la préparation d'articles en anglais ou espagnol.

Relations fonctionnelles du poste

Le technico-commercial occupe une position stratégique de premier plan. Il est le principal interlocuteur des clients et propose des solutions adaptées tout en valorisant les produits de l'entreprise.

Compétences requises pour le poste

Savoirs

- Sens du contact et de la relation client, capacité à persuader et à bien s'exprimer.
- Connaissance du domaine de la construction bois lamellé-collé, notamment les techniques de fabrication.
- Maîtrise des aspects techniques et visuels du matériau bois : diversité des essences, comportements, utilisations.

Savoir-faire

- Vendre les produits fabriqués par l'entreprise.
- Apporter son expertise technique et sa méthodologie.
- Répondre efficacement aux demandes de son supérieur hiérarchique.
- Comprendre les normes de construction bois.

Savoir-être

- Sens du client et du service, agilité, réactivité, ouverture d'esprit et esprit d'équipe.
- Relation juste et honnête avec le client.
- Ouverture et flexibilité face aux différentes organisations de travail des clients.
- Esprit de collaboration avec les clients internes et externes.
- Respect envers les collègues et les clients.
- Ponctualité lors des rendez-vous à distance ou en présentiel.

Formation(s) requise(s)

- Niveau d'études requis : BAC +2
- Permis : B
- Domaine : construction bois

Diplômes souhaités :

- BUT Techniques de commercialisation
- BTS Négociation et relation client, SCBH
- Master en construction bois

Formations obligatoires :

- Logiciel de dessin : Cadwork
- Logiciel de calcul : Accorbat ou MD Bat
- Microsoft office

Langues

- Anglais : niveau B2 minimum
- Espagnol (option) : niveau B1 minimum