

Dans un contexte de croissance soutenue de la robotique, RB3D s'impose comme le leader français de l'assistance aux gestes. Nos EXOSQUELETES permettent à leur utilisateur de réaliser des tâches pénibles voir dangereuses sans risques.

En 2018 nous mettons sur le marché un nouveau produit à destination du marché du BTP. Cet exosquelette est unique à l'heure actuelle, et va révolutionner le travail du tireur au râteau. Des essais terrains concluants auprès d'un leader du secteur ont été suivis d'une présentation réussie au salon de la FNTF en novembre 2017. L'exosquelette sera une des attractions du salon Intermat en avril 2018.

**Pour accompagner ce lancement sur le terrain, nous recherchons un**

**Technico-Commercial BTP H/F**  
**(Réf. RB3D1801)**

Vous avez l'âme d'un Commercial terrain et êtes passionné par l'univers du BTP ?

Venez rejoindre une équipe dynamique pour participer à l'industrialisation de ses produits

Sous l'autorité hiérarchique du Manager Général, vous serez responsable du développement des ventes de L'Exosquelette du tireur au râteau sur un portefeuille de clients grands comptes et acteurs régionaux du BTP.

***Vos missions et responsabilités sont les suivantes :***

Participer à l'élaboration et au suivi du Plan d'Actions Commerciales.

Organiser une présence terrain efficace chez les clients et prospects pour convaincre les opérationnels d'utiliser ce nouveau produit.

Rédiger et proposer des offres écrites argumentées et gagnantes.

Négocier les conditions commerciales en accord avec la politique définie par la direction.

Assurer un reporting précis de votre activité.

Organiser la mise en service et la formation auprès des utilisateurs, après une formation au produit.

Traiter les éventuelles réclamations techniques et commerciales avec l'appui des services concernés.

Reporter les informations du terrain sur les besoins des utilisateurs et les évolutions du marché et de la concurrence.

***Profil recherché***

De formation commerciale ou BTP Bac Pro à Bac +2 et riche d'une première expérience dans le secteur du BTP, vous êtes passionné par la relation client, vous avez l'âme d'un véritable commercial, prêt à relever de nouveaux challenges.

Une bonne connaissance des acteurs majeurs dans le secteur du BTP mais aussi votre faculté à développer rapidement et durablement des relations de confiance avec les clients, vous permettront de réussir sur cette fonction.

Votre capacité d'écoute et votre sens du service vous permettent d'établir un lien privilégié avec les clients

Poste à pourvoir immédiatement.

***Localisation***

Home Office pour ce poste

***Rémunération et Contrat***

Type de contrat : CDI  
Rémunération suivant expérience

---

Envoyer lettre + CV en indiquant la référence de l'annonce à :

Adresse :  
43, Avenue de Paris  
89470 MONETEAU  
Tel : 03 86 46 92 58  
Mail : [franck.perrot@rb3d.com](mailto:franck.perrot@rb3d.com)  
Web : [www.rb3d.com](http://www.rb3d.com)