CREDO ENGINEERING FRANCE
Intégrateur & distributeur en traitement et revêtement de surface
ZAC du Pida, Bât 13, 38490 Aoste · credo-engi.com

FICHE DE POSTE

Technico-commercial / ADV (H/F)

Rattachement	Gérant
Secteur	Quart Sud-Est de la France, déplacements nationaux ponctuels
Base	Bureau à Aoste (38)
Organisation	Poste mixte : présence régulière au bureau et déplacements clients sur le secteur, avec découchés ponctuels
Temps de travail	Forfait annuel en jours, 218 jours : le titulaire organise lui-même son emploi du temps
Statut	ETAM, agent de maîtrise. Passage cadre envisageable après 12 mois sur objectifs
Contrat	CDI, période d'essai de 3 mois renouvelable
Prise de poste	Janvier 2027
Rémunération	35 000 à 42 000 € brut annuel fixe selon expérience, plus variable sur marge brute encaissée, cible 5 000 € par an, non plafonné
Moyens	Véhicule de service utilitaire, téléphone, ordinateur portable, mutuelle

1. L'entreprise

CREDO ENGINEERING FRANCE est intégrateur et distributeur en traitement et revêtement de surface : conception, intégration, maintenance et pièces détachées. Nous concevons, fournissons, installons et mettons en service des lignes complètes, poudre et liquide : cabines, fours, grenailleuses, convoyeurs, automatisation et robotique.

Nous distribuons les équipements WAGNER depuis nos débuts, et désormais les équipements SAMES en complément : vente, SAV et pièces de rechange. Nous nous appuyons par ailleurs sur des fournisseurs partenaires, notamment EUROIMPIANTI et ALM, pour les équipements de ligne, et nous proposons sous notre marque CREDO BLAST les grenailleuses automatiques.

Nos clients sont des industriels, de la PME de thermolaquage au grand compte : Renault, Stellantis, ABB, Volkswagen, Altrad. L'entreprise s'installe à Aoste (38), à proximité immédiate de l'A43, entre Lyon et Chambéry. Une boutique en ligne complète l'activité pour les pièces et les consommables.

2. Raison d'être du poste

Développer le chiffre d'affaires sur le quart Sud-Est en allant chercher de nouvelles affaires et en fidélisant le portefeuille existant, tout en assurant l'administration des ventes au quotidien. Le poste est technique, mais il est avant tout commercial : prospecter, décrocher des rendez-vous, faire avancer les dossiers et conclure.

C'est un poste à deux jambes : une part significative du temps au bureau à Aoste pour le chiffrage, les commandes et le suivi des affaires, et du terrain chez les clients et les prospects. Le titulaire porte ses objectifs commerciaux.

3. Missions principales

Développement commercial

- Prospecter activement : appels, visites, salons, réseau, exploitation du fichier et des leads de la boutique en ligne.
- Décrocher et mener les rendez-vous clients et prospects.
- Développer et fidéliser un portefeuille de clients industriels sur le secteur.
- Détecter les projets d'investissement et les besoins de renouvellement d'installations.

Avant-vente et chiffrage

- Analyser le besoin client, réaliser les relevés et les visites techniques sur site.
- Définir la solution avec la direction et les fournisseurs partenaires.
- Établir les chiffrages et rédiger les offres commerciales.
- Négocier, relancer et conclure.

Suivi des affaires

- Assurer le suivi des commandes, du planning et de l'interface fournisseurs jusqu'à la mise en service.
- Être l'interlocuteur du client pendant toute la vie du projet.
- Développer les ventes de pièces détachées, de consommables et de contrats de maintenance.

Administration des ventes

- Établir les devis et enregistrer les commandes clients sous Odoo.
- Passer et suivre les commandes fournisseurs, contrôler les accusés de réception et les délais.
- Suivre les livraisons, traiter les litiges et les reliquats.
- Assurer la facturation et appuyer la relance des règlements.
- Animer la boutique en ligne : tarifs, disponibilités, traitement des commandes et des demandes entrantes.
- Assurer le premier niveau de réponse technique et SAV par téléphone et par mail.

Reporting

- Tenir le CRM à jour sous Odoo : comptes, contacts, opportunités, comptes rendus de visite.
- Rendre compte de l'activité et du pipeline à la direction.

4. Profil recherché

Indispensable

- Formation technique de niveau Bac+2 minimum : électrotechnique, mécanique, maintenance, génie industriel, ou expérience équivalente.
- Expérience confirmée de 3 ans minimum en vente BtoB de solutions techniques ou d'équipements industriels.
- Aisance réelle avec la prospection et le téléphone.
- Capacité à lire un plan, à comprendre un process industriel et à établir un chiffrage.
- Permis B. Déplacements fréquents sur le quart Sud-Est, avec découchés.

Apprécié

- Connaissance d'un process industriel proche : traitement de surface, peinture, CVC, automatisme, chaudronnerie.
- Anglais professionnel, pour les échanges avec nos fournisseurs italiens, allemands et turcs.
- Pratique d'un ERP ou d'un CRM, idéalement Odoo.
- Rigueur administrative : le poste comporte une vraie part de gestion des commandes et de suivi de dossiers.

Qualités attendues

- Autonomie et sens de l'organisation : il faut savoir alterner terrain et bureau sans se disperser.

- Ténacité commerciale et goût de la conquête.
- Rigueur dans le chiffrage et le suivi.
- Capacité à s'intégrer dans une structure à taille humaine, où chacun est polyvalent.

5. Ce que nous offrons

- Un secteur à construire, sur un marché sans acteur complet dominant.
- Des marques reconnues, WAGNER et SAMES, et notre propre gamme CREDO BLAST.
- Une vraie autonomie et un accès direct à la direction, sans strates intermédiaires.
- Une rémunération variable non plafonnée, indexée sur la marge brute encaissée, avec un variable garanti pendant la période de montée en charge.
- Une formation aux produits et aux process assurée en interne et chez nos partenaires.

6. Processus de recrutement

- Entretien téléphonique de préqualification, 20 minutes.
- Entretien avec le gérant, en présentiel à Aoste ou en visioconférence.
- Mise en situation commerciale sur un cas réel de chiffrage.
- Entretiens menés à l'automne 2026, pour une prise de poste en janvier 2027.

Candidature : formulaire de contact sur www.credo-engi.com ou 04 79 63 50 39 (Jérôme Gautier, gérant)