

## **Technico Commercial**

### **Présentation de l'entreprise**

A puissance 3 est une PME française qui, depuis près de 40 ans, conçoit, fabrique et commercialise des solutions d'instrumentation de procédés industriels de tous secteurs (cosmétique, pharmacie, pétrochimie, chimie fine, aéronautique...), en France comme à l'international.

Nous proposons une gamme complète de produits pouvant opérer en ou hors zones dangereuses (dites zone ATEX) et reconnue dans le domaine pour sa fiabilité et son sérieux.

Maîtrisant la chaîne complète de valeur des produits, notre stratégie globale s'appuie fortement sur notre expertise technique.

### **Présentation du poste**

Pour accompagner le projet stratégique de la société, nous recrutons plusieurs Technico Commerciaux itinérant sur plusieurs secteurs géographiques en France, reportant directement à la Direction Générale.

Vous prenez en charge le suivi commercial d'un secteur géographique à convenir ensemble, vous adressant exclusivement à des professionnels de l'industrie : installateurs, intégrateurs spécialisés, utilisateurs finaux et bureaux d'études.

En aval, vous réalisez les actions de prospection, vous maintenez le lien commercial avec la base installée, vous identifiez les projets commerciaux de travaux neufs et assurez leur suivi. En amont vous assurez la prescription de nos solutions auprès des bureaux d'études spécialisés.

Dans vos missions, vous bénéficiez du soutien d'une assistante commerciale et d'un commercial sédentaire.

Vous participez activement à la construction de la vision produits à moyen/long terme et souhaitez relever les grands défis d'une entreprise industrielle.

### **Présentation du profil**

De formation électronique ou électrotechnique vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie sur un poste commercial ou technique dans le secteur du process industriel (automatisme ou instrumentation).

Dans votre pratique, vous souhaitez vous appuyez sur des connaissances techniques issues de votre expérience et de votre parcours académique. Vous appréciez les échanges techniques et saurez accompagner les besoins de vos clients pour transformer les projets en succès commerciaux.

Le succès est un moteur clef de votre approche professionnelle.

Vous valorisez le lien humain en entreprise et souhaitez marquer votre contribution.

Vous appréciez l'autonomie, êtes fortement orienté actions et résultats.

### **Rétribution du poste**

à négocier en fonction de l'expérience.

Vous pouvez postuler en envoyant votre dossier de candidature (CV + lettre de motivation) à :  
**[contact.recrutement@apuisseance3.fr](mailto:contact.recrutement@apuisseance3.fr)**