

## Technico-Commercial PACA

Dynamique, autonome et organisé, vous avez le goût du contact et de la résolution de problématiques techniques.

De formation Technique ou double compétence, vous disposez idéalement de connaissances dans un ou plusieurs des domaines suivants : génie climatique, électrotechnique, mécanique des fluides, thermique, régulation ou traitement de l'eau... (A défaut, vous avez une appétence pour la technique et la volonté d'apprendre).

Vous avez envie d'intégrer une équipe à taille humaine ? De vous impliquer et d'évoluer avec les perspectives de croissance de l'entreprise ? De participer à l'amélioration des performances énergétique des bâtiments ?

### Thermap vous offre :

- ➔ **La sécurité d'une entreprise existant depuis près de 12 ans, dynamique et en évolution**
- ➔ **Un projet motivant sur le marché porteur de la performance énergétique du bâtiment , de l'optimisation hydraulique et de la rénovation de chaufferies.**
- ➔ **Une équipe soudée et solidaire.**
- ➔ **Des formations internes régulières.**

Dans le cadre de son développement, **THERMAP** recherche

## 1 Technico-Commercial (CDI) pour la région PACA

*Thermap, société à taille humaine en pleine évolution, spécialiste des équipements de la boucle hydraulique, des études hydrauliques de chaufferie*

- propose à ses clients (exploitants, SAV, artisans) le dimensionnement, la vente, la mise en service et l'entretien des équipements que nous conseillons,
- lance une offre innovante de services de fiabilisation et d'optimisation hydraulique de chaufferie.

### Nous recherchons un profil de Technico-Commercial :

#### Mission :

Sur votre secteur (PACA) vous gérez un portefeuille clients existants et prospectez pour développer le secteur. Vous organisez votre planning et prenez en charge les interventions pour nos clients exploitants nationaux et régionaux, installateurs et maîtres d'ouvrage (gestionnaires de bien, bailleurs, hôpitaux...) :

- Prospection de nouveaux clients
- Suivi du portefeuille clients existants, visite des exploitants, installateurs et bureaux d'études
- Etablissement de note de calcul / Calcul et sélection d'équipements hydrauliques (groupe de maintien de pression, solution d'équilibrage et régulation, pompes, ...)
- Assistance en chaufferie
- Mise en service / mise au point des équipements hydrauliques (groupe de maintien de pression, pompes, régulation, ...)
- Diagnostic et dépannage sur appel client, pour des installations sous contrat d'entretien, ou pour le compte de nos fournisseurs *en tant que station technique agréée* (expansion, équilibrage, pompes...)
- Conseiller vos clients par téléphone ou réaliser des audits sur site, puis proposer, dimensionner et chiffrer des solutions ou le remplacement de matériels, si besoin avec l'aide de vos collègues de l'équipe technique ou commerciale
- Participer à la vie de l'agence (commandes fournisseur, gestion du stock - inventaires, accueil des clients à l'agence lors d'événements professionnels tels que portes ouvertes, formations...)

Votre bon-sens commercial, ou des expériences précédentes en vente technique, sans être indispensables, seraient un plus pour être autonome rapidement. Le poste peut également évoluer, selon votre profil et votre implication, vers des fonctions de Technico-Commercial.

#### Exigences pour le poste :

Compétences techniques en hydraulique ou connaissance du monde de la chaufferie

Aptitude à comprendre et traiter des problématiques techniques et commerciales, bonnes capacités de négociation et de communication.

Sens du contact, diplomatie et capacité d'écoute face à des interlocuteurs variés (fournisseurs industriels, exploitants, artisans chauffagistes, bureaux d'études, énergéticiens...)

Maîtrise des outils de bureautique classique (Outlook/Excell/Word/PowerPoint...), et idéalement la connaissance de logiciels de gestion de stock type ERP ou CRM (SAP, AS400, Gestimum...)

*Plus qu'un niveau d'études, nous recherchons avant tout une personnalité !  
Rencontrons-nous pour en parler.*

**Package :** Rémunération fixe (à convenir selon votre profil) + PC & téléphone portable + Véhicule de fonction + Mutuelle

#### **Contactez-nous !**

**Serge GROSSI (gérant)**

**[serge.grossi@thermap.fr](mailto:serge.grossi@thermap.fr) / 06 82 80 73 62**



# Technico-Commercial AGENCE LYON

Vous avez envie d'intégrer à une équipe à taille humaine ? De vous impliquer et d'évoluer avec les perspectives de croissance de l'entreprise ? De participer à l'amélioration des performances énergétique des bâtiments ?

## Thermap vous offre :

- ➔ La sécurité d'une entreprise existant depuis près de 12 ans, dynamique et en évolution
- ➔ Un projet motivant sur le marché porteur de la performance énergétique du bâtiment, de l'optimisation hydraulique et de la rénovation de chaufferies.
- ➔ Une équipe soudée et solidaire.
- ➔ Des formations internes régulières.

Dans le cadre de son développement, **THERMAP** recherche

## 1 Technico-Commercial (CDI) pour l'agence de Lyon

*Thermap, société à taille humaine en pleine évolution, spécialiste des équipements de la boucle hydraulique, des études hydrauliques de chaufferie*

- propose à ses clients (exploitants, SAV, artisans) le dimensionnement, la vente, la mise en service et l'entretien des équipements que nous conseillons,
- lance une offre innovante de services de fiabilisation et d'optimisation hydraulique de chaufferie.

### Nous recherchons un profil de Technico-Commercial :

#### Mission :

Sur votre secteur vous gérez un portefeuille clients existants et prospectez pour développer le secteur. Vous organisez votre planning et prenez en charge les interventions pour nos clients exploitants nationaux et régionaux, installateurs et maitres d'ouvrage (gestionnaires de bien, bailleurs, hôpitaux...) :

- Prospection de nouveaux clients
- Suivi du portefeuille clients existants, visite des exploitants, installateurs et bureaux d'études
- Etablissement de note de calcul / Calcul et sélection d'équipements hydrauliques (groupe de maintien de pression, solution d'équilibrage et régulation, pompes, ...)
- Assistance en chaufferie
- Conseiller vos clients par téléphone ou réaliser des audits sur site, puis proposer, dimensionner et chiffrer des solutions ou le remplacement de matériels, si besoin avec l'aide de vos collègues de l'équipe technique ou commerciale
- Participer à la vie de l'agence (commandes fournisseur, gestion du stock - inventaires, accueil des clients à l'agence lors d'évènements professionnels tels que portes ouvertes, formations...)

Votre bon-sens commercial, ou des expériences précédentes en vente technique, sans être indispensables, seraient un plus pour être autonome rapidement.

#### Exigences pour le poste :

Compétences techniques en hydraulique ou connaissance du monde de la chaufferie

Aptitude à comprendre et traiter des problématiques techniques et commerciales, bonnes capacités de négociation et de communication.

Sens du contact, diplomatie et capacité d'écoute face à des interlocuteurs variés (fournisseurs industriels, exploitants, artisans chauffagistes, bureaux d'études, énergéticiens...)

Maitrise des outils de bureautique classique (Outlook/Excell/Word/PowerPoint...), et idéalement la connaissance de logiciels de gestion de stock type ERP ou CRM (SAP, AS400, Gestimum...)

*Plus qu'un niveau d'études, nous recherchons avant tout une personnalité !*

*Rencontrons-nous pour en parler.*

**Package :** Rémunération fixe (à convenir selon votre profil) + PC & téléphone portable + Véhicule de fonction + Mutuelle

#### **Contactez-nous !**

**Serge GROSSI (gérant)**

[serge.grossi@thermap.fr](mailto:serge.grossi@thermap.fr) / 06 82 80 73 62

