



## TECHNICO-COMMERCIAL DE TERRAIN (H/F) – BRETAGNE / OUEST

**ESBE** France est filiale du **Groupe suédois** du même nom, créé en 1906, **leader européen** de la régulation hydraulique de systèmes de **chauffage** et de refroidissements pour des installations domestiques.

Implantée dans l'hexagone depuis une 15 ans, la **marque est reconnue** par l'ensemble du réseau de distribution comme l'une des plus compétitives sur le marché.

Fort d'une **croissance à deux chiffres** depuis de nombreuses années, ESBE recherche des hommes et des femmes de **talent, consciencieux et motivés** pour continuer à écrire cette belle histoire.

Le **rôle** qui est confié au Technico-Commercial de Terrain est **d'animer et de développer** notre portefeuille de clients **distributeurs et installateurs** sur la zone géographique concernée.

Cela signifie notamment :

- Suivi et fidélisation du parc de clients distributeurs existants
- Développement du portefeuille clients (prospection de nouveaux clients / élargissements de la gamme produits chez les clients existants)
- Interface entre ESBE et le terrain / marché
- Rédaction et suivi des conditions commerciales générales et offres spécifiques
- Suivi des commandes en lien avec l'ADV
- Identification et fidélisation des installateurs influents du secteur
- Animation des opérations sur les points de ventes : formation, merchandising
- Remontée des informations sur les clients, la concurrence, le marché et les activités via un CRM
- ...

Ce poste est **un poste de terrain à 90% du temps**.

### **Avantages :**

- Véhicule de fonction
- Partie fixe + Partie variable
- Prise en charge des frais (nuitées d'hôtel, déplacements, ...)
- Dédommagements divers (Internet, Occupation domicile, ...)
- Formation technique en interne

### **Horaires :**

- Du lundi au vendredi
- ½ journée par semaine en home-office

### **Localisation :**

- Home-office – Rennes, Nantes, Laval, Vannes, Saint-Brieuc...et autres

### **Profil :**

Si vous possédez une fibre commerciale et un intérêt pour les aspects techniques, avec ou sans expérience, avec la volonté d'être sur le terrain au quotidien, de faire bouger les lignes établies, si vous êtes consciencieux et rigoureux, **rejoignez-nous !**

**Postulez** en envoyant CV et un mail de motivation à **[info.fr@esbe.eu](mailto:info.fr@esbe.eu)**



## TECHNICO-COMMERCIAL DE TERRAIN (H/F) – NORD / BELGIQUE

ESBE France est filiale du **Groupe suédois** du même nom, créé en 1906, **leader européen** de la régulation hydraulique de systèmes de **chauffage** et de refroidissements pour des installations domestiques.

Implantée dans l'hexagone depuis une 15 ans, la **marque est reconnue** par l'ensemble du réseau de distribution comme l'une des plus compétitives sur le marché.

Fort d'une **croissance à deux chiffres** depuis de nombreuses années, ESBE recherche des hommes et des femmes de **talent, consciencieux et motivés** pour continuer à écrire cette belle histoire

Le **rôle** qui est confié au Technico-Commercial de Terrain est **d'animer et de développer** notre portefeuille de clients **distributeurs et installateurs** sur la zone géographique concernée.

Cela signifie notamment :

- Suivi et fidélisation du parc de clients distributeurs existants
- Développement du portefeuille clients (prospection de nouveaux clients / élargissements de la gamme produits chez les clients existants)
- Interface entre ESBE et le terrain / marché
- Rédaction et suivi des conditions commerciales générales et offres spécifiques
- Suivi des commandes en lien avec l'ADV
- Identification et fidélisation des installateurs influents du secteur
- Animation des opérations sur les points de ventes : formation, merchandising
- Remontée des informations sur les clients, la concurrence, le marché et les activités via un CRM
- ...

Ce poste est **un poste de terrain à 90% du temps**.

### **Avantages :**

- Véhicule de fonction
- Partie fixe + Partie variable
- Prise en charge des frais (nuitées d'hôtel, déplacements, ...)
- Dédommagements divers (Internet, Occupation domicile, ...)
- Formation technique en interne

### **Horaires :**

- Du lundi au vendredi
- ½ journée par semaine en home-office

### **Localisation :**

- Home-office – Lille, Lens, Douai, Valenciennes, et autres...

### **Profil :**

Si vous possédez une fibre commerciale et un intérêt pour les aspects techniques, avec ou sans expérience, avec la volonté d'être sur le terrain au quotidien, de faire bouger les lignes établies, si vous êtes consciencieux et rigoureux, **rejoignez-nous !**

**Postulez** en envoyant CV et un mail de motivation à **[info.fr@esbe.eu](mailto:info.fr@esbe.eu)**



## TECHNICO-COMMERCIAL DE TERRAIN (H/F) – CENTRE

ESBE France est filiale du **Groupe suédois** du même nom, créé en 1906, **leader européen** de la régulation hydraulique de systèmes de **chauffage** et de refroidissements pour des installations domestiques.

Implantée dans l'hexagone depuis une 15 ans, la **marque est reconnue** par l'ensemble du réseau de distribution comme l'une des plus compétitives sur le marché.

Fort d'une **croissance à deux chiffres** depuis de nombreuses années, ESBE recherche des hommes et des femmes de **talent, consciencieux et motivés** pour continuer à écrire cette belle histoire

Le **rôle** qui est confié au Technico-Commercial de Terrain est **d'animer et de développer** notre portefeuille de clients **distributeurs et installateurs** sur la zone géographique concernée.

Cela signifie notamment :

- Suivi et fidélisation du parc de clients distributeurs existants
- Développement du portefeuille clients (prospection de nouveaux clients / élargissements de la gamme produits chez les clients existants)
- Interface entre ESBE et le terrain / marché
- Rédaction et suivi des conditions commerciales générales et offres spécifiques
- Suivi des commandes en lien avec l'ADV
- Identification et fidélisation des installateurs influents du secteur
- Animation des opérations sur les points de ventes : formation, merchandising
- Remontée des informations sur les clients, la concurrence, le marché et les activités via un CRM
- ...

Ce poste est **un poste de terrain à 90% du temps**.

### **Avantages :**

- Véhicule de fonction
- Partie fixe + Partie variable
- Prise en charge des frais (nuitées d'hôtel, déplacements, ...)
- Dédommagements divers (Internet, Occupation domicile, ...)
- Formation technique en interne

### **Horaires :**

- Du lundi au vendredi
- ½ journée par semaine en home-office

### **Localisation :**

- Home-office

### **Profil :**

Si vous possédez une fibre commerciale et un intérêt pour les aspects techniques, avec ou sans expérience, avec la volonté d'être sur le terrain au quotidien, de faire bouger les lignes établies, si vous êtes consciencieux et rigoureux, **rejoignez-nous !**

**Postulez** en envoyant CV et un mail de motivation à **[info.fr@esbe.eu](mailto:info.fr@esbe.eu)**



## TECHNICO-COMMERCIAL DE TERRAIN (H/F) – SUD EST

**ESBE** France est filiale du **Groupe suédois** du même nom, créé en 1906, **leader européen** de la régulation hydraulique de systèmes de **chauffage** et de refroidissements pour des installations domestiques.

Implantée dans l'hexagone depuis une 15 ans, la **marque est reconnue** par l'ensemble du réseau de distribution comme l'une des plus compétitives sur le marché.

Fort d'une **croissance à deux chiffres** depuis de nombreuses années, ESBE recherche des hommes et des femmes de **talent, consciencieux et motivés** pour continuer à écrire cette belle histoire

Le **rôle** qui est confié au Technico-Commercial de Terrain est **d'animer et de développer** notre portefeuille de clients **distributeurs et installateurs** sur la zone géographique concernée.

Cela signifie notamment :

- Suivi et fidélisation du parc de clients distributeurs existants
- Développement du portefeuille clients (prospection de nouveaux clients / élargissements de la gamme produits chez les clients existants)
- Interface entre ESBE et le terrain / marché
- Rédaction et suivi des conditions commerciales générales et offres spécifiques
- Suivi des commandes en lien avec l'ADV
- Identification et fidélisation des installateurs influents du secteur
- Animation des opérations sur les points de ventes : formation, merchandising
- Remontée des informations sur les clients, la concurrence, le marché et les activités via un CRM
- ...

Ce poste est **un poste de terrain à 90% du temps**.

### **Avantages :**

- Véhicule de fonction
- Partie fixe + Partie variable
- Prise en charge des frais (nuitées d'hôtel, déplacements, ...)
- Dédommagements divers (Internet, Occupation domicile, ...)
- Formation technique en interne

### **Horaires :**

- Du lundi au vendredi
- ½ journée par semaine en home-office

### **Localisation :**

- Home-office

### **Profil :**

Si vous possédez une fibre commerciale et un intérêt pour les aspects techniques, avec ou sans expérience, avec la volonté d'être sur le terrain au quotidien, de faire bouger les lignes établies, si vous êtes consciencieux et rigoureux, **rejoignez-nous !**

**Postulez** en envoyant CV et un mail de motivation à **[info.fr@esbe.eu](mailto:info.fr@esbe.eu)**