



FABRICANT D'ÉQUIPEMENTS DE SÉCURITÉ POUR LE TRAVAIL EN HAUTEUR,
DE PRODUITS TECHNIQUES POUR LE BÂTIMENT ET DE GARDE-CORPS DE FAÇADE

**FICHE DE POSTE
ASSISTANT(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)**

Créée en 2010 à SAINT ETIENNE (42), ALSOLU est une société spécialisée dans la conception et la fabrication de solutions en aluminium pour la sécurité des bâtiments et des toitures. Comprenant cinquante collaborateurs, ALSOLU propose une large gamme de produits en aluminium pour la mise en sécurité des bâtiments, terrasses et toitures. Dans le cadre de son développement ALSOLU recrute un(e) « Assistant(e) commercial(e) » dans le cadre d'un remplacement de congé maternité.

En lien direct avec la Direction commerciale, vos principales missions sont les suivantes :

- Gérer un portefeuille clients et être garant de la qualité de la relation commerciale, de la fidélisation et du développement du chiffre d'affaires,
- Analyser la demande, conseiller sur les configurations techniques et les normes, élaborer le devis, effectuer le chiffrage,
- Créer et mettre à jour les dossiers informatiques clients, saisir les commandes via le logiciel de gestion commerciale EBP,
- Transmettre les informations techniques au B.E. et les délais de livraison au service logistique.
- Traiter les réclamations clients, suivre les encours,
- Effectuer de la prospection téléphonique,

Profil recherché :

Formation : Vous êtes titulaire d'un Bac+ 2 en Commerce ou équivalent.

Expérience : Vous justifiez d'une expérience commerciale en B2B d'au moins deux ans.

Qualités requises : Une expérience professionnelle est essentielle. Vous maîtrisez les outils informatiques usuels. Votre dynamisme, votre organisation, votre rigueur et votre curiosité font partie de vos atouts.

Caractéristiques du poste :

Contrat : CDD de 6 mois minimum sur 39 H hebdomadaires

Rémunération : Selon profil et expérience

Localisation : Saint-Etienne

Profil recherché :

Formation : Vous êtes titulaire d'un Bac+ 2 en Commerce ou équivalent.

Expérience : Vous justifiez d'une expérience commerciale en B2B d'au moins deux ans (alternance et stage en lien avec notre besoin peuvent être équivalent).

Qualités requises : Une expérience professionnelle est essentielle. Vous maîtrisez les outils informatiques usuels. Votre dynamisme, votre organisation, votre rigueur et votre curiosité font partie de vos atouts.