

Lincoln Electric est leader mondial en ingénierie, conception et fabrication de solutions avancées de soudage à l'arc, de systèmes automatisés d'assemblage et de coupage, d'équipements de coupage plasma et oxycoupage, et occupe une position de leader sur le marché des alliages de brasage. Lincoln est reconnu comme "the Welding Expert™" pour son expertise de pointe en science des matériaux, en développement de logiciels, en ingénierie d'automatisation et en applications, faisant progresser les capacités de fabrication des clients pour les aider à construire un monde meilleur. Basé à Cleveland, dans l'Ohio, Lincoln Electric est une société cotée en bourse de 4,2 milliards de dollars (NASDAQ : LECO) qui compte plus de 11 000 employés dans le monde et qui opère sur plus de 71 sites de fabrication dans 21 pays.



## Représentant Technico-commercial H/F en CDI

*Vous rejoindrez **notre équipe des ventes en France** composée de personnes passionnées. Nous offrons des opportunités d'apprentissage et de formation continues et mettons l'accent sur l'amélioration continue, la croissance et la progression de carrière. Nous offrons une rémunération globale compétitive.*

### A PROPOS DES MISSIONS

**Rattaché(e) au Directeur Régional, vos principales missions sur les départements 10-89-18-58-21-39 et limitrophes seront de commercialiser les produits du Groupe Lincoln Electric auprès d'une clientèle d'industriels et d'un réseau de distributeurs :**

- Assurer le suivi et le développement d'un portefeuille de clients actifs sur le secteur géographique confié
- Développer l'acquisition de nouveaux clients par des actions de prospection terrain ciblées
- Développer un réseau de distributeurs
- Animer les équipes de ventes des distributeurs (réunions, formations, présentations de nouveaux produits et tournées commerciales)
- Maîtriser la négociation de conditions techniques et commerciales de commandes dans le souci constant de la satisfaction du client, et met en application l'approche de vente à valeur Ajoutée (V.A.S) ainsi que l'approche de réduction des coûts (D.C.R). Sélection de comptes cibles
- Assurer le suivi de l'activité des réparateurs agréés en lien avec le responsable du service SAV, la communication régulière auprès des interlocuteurs appropriés sur des informations nécessaires au traitement optimal des attentes des clients
- Collecter et renseigner sur les espaces dédiés toutes les données administratives nécessaires à l'ouverture de nouveaux comptes et à la signature de notre Compliance

### PROFIL RECHERCHE

- Bac+2 à dominante technique
- Expérience significative de technico-commercial auprès d'une clientèle B2B d'industriels et de distributeurs, idéalement dans l'environnement du soudage
- Approche conseil basée sur une compréhension et analyse attentive des besoins en gardant à l'esprit l'atteinte des objectifs d'acquisition et de développement.
- Connaissance de l'outil Salesforce, Maîtrise du pack office Windows
- Connaissance de l'anglais
- Dynamique, motivé à relever des challenges
- Autonome, organiser, tout en aimant partager en équipe
- Télénomade

**REMUNERATION :** Salaire fixe sur 13 mois + variable annuel de 15% de la rémunération

### Intéressé(e) ?

**Envoyez votre candidature (lettre de motivation et CV à : [pchampin@lincolnelectric.eu](mailto:pchampin@lincolnelectric.eu)**

### DES AVANTAGES SUR MESURE



Cadre au forfait 218 jours avec des RTT  
Tickets Restaurant  
Voiture de fonction



Différentes options de reconnaissance additionnelle



Des avantages en matière de santé et prévoyance, adaptés pour vous et votre famille.

*Lincoln Electric est un employeur garantissant l'égalité des chances en matière d'emploi pour les candidats, quelles que soient leur origine, religion, situation (grossesse, allaitement, conditions médicales connexes) handicap, genre orientation sexuelle, âge et toute autre catégorie protégée par la loi et notre code éthique.*