



## Technico-Commercial(e) H/F



41350 Vineuil, France  
Mme VERY Marion –  
02.54.50.55.73 / [m.very@stauff.com](mailto:m.very@stauff.com)

**Prise de poste** : Dès que possible  
**Statut du poste** : Technico-Commercial(e)  
**Contrat** : CDI  
**Salaire** : Selon profil et expérience  
**Effectif** : 28 personnes  
**Statut** : cadre / non-cadre



### DESCRIPTION DU POSTE

STAUFF est un acteur industriel reconnu, présent à l'international, spécialisé dans des solutions techniques à forte valeur ajoutée. Dans le cadre du renforcement de notre équipe commerciale sur notre site de Vineuil, nous recrutons un(e) Technico-Commercial(e).

### MISSIONS

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous occupez un poste à forte dimension technique (hydraulique, mécanique), avec une activité orientée conseil et accompagnement client, en appui de la fonction commerciale.

#### 1. Technique et Développement commercial

- Définir les pièces, analyser les applications et les problématiques clients, et proposer les solutions techniques les plus adaptées (utilisation et mise en œuvre des produits).
- Apporter un appui et une expertise technique reconnus, avec une approche à la fois technique et commerciale.
- Assurer un support technique aux équipes commerciales, notamment lors des projets clients.
- Réaliser ponctuellement des visites clients et assurer des démonstrations produits sur le terrain, y compris lors des salons professionnels.
- Participer aux salons et événements professionnels en tant que support technique (présentation et démonstration des produits).

#### 2. Suivi clients et offres

- Maintenir et développer les gammes de produits existantes, tout en contribuant activement au lancement et au développement de nouvelles gammes (coupleurs, flexibles, raccords, filtres, tubes cintrés).
- Proposer, mener et suivre des actions adaptées au développement des ventes techniques.
- Assurer le suivi interne des offres commerciales et techniques, en lien avec le service marketing.
- Créer et gérer les références internes produits (codification, création et mise à jour des codes articles, suivi des bases internes).

#### 3. Qualité

- Assurer le suivi des réclamations qualité produits, en collaboration avec le responsable commercial du client et en lien étroit avec le service qualité (analyse des réclamations et des problématiques techniques).
- Faire l'interface entre le service commercial, les achats internes et les fournisseurs, lorsque nécessaire, afin de garantir un traitement efficace des dossiers.

### PROFIL RECHERCHÉ

#### Formation :

- BTS / DUT / Licence professionnelle à dominante technique ou technico-commerciale (mécanique, hydraulique, maintenance industrielle, génie industriel) ou équivalent

#### Expérience :

- Minimum 2 à 3 ans d'expérience dans un poste similaire (technico-commercial, chargé d'affaires techniques, assistant commercial ADV technique, support technique clients)
- Une expérience dans un environnement industriel ou BtoB est un atout

#### Compétences techniques :

- Bonnes connaissances en hydraulique et mécanique
- Capacité à analyser des applications clients et à proposer des solutions techniques adaptées
- Aisance informatique et maîtrise des outils bureautiques
- Utilisation d'un ERP et/ou d'outils de gestion commerciale
- Aisance relationnelle à l'oral et à l'écrit, en français (anglais technique apprécié)

#### Qualités personnelles :

- Rigueur, organisation et sens du suivi
- Esprit d'analyse et orientation solutions
- Autonomie et sens des responsabilités
- Goût pour le travail en équipe et le contact client
- Curiosité technique et appétence pour les produits industriels