

Montélier, le 23 janvier 2025

TECHNICO-COMMERCIAL(E) INTERNE FRANCE & EXPORT

CDI – MONTELIER – Rhône-Alpes (France)

Notre entreprise :

Leader sur le marché français, COVAL conçoit, fabrique et commercialise depuis plus de 35 ans des systèmes et des composants pour la préhension par le vide (Pompes à vide, Ventouses, Vacuostats, et accessoires).

Résolument tourné vers l'international, COVAL a renforcé sa position dans le monde par l'implantation de 4 filiales commerciales : USA, Italie, Espagne et Chine et d'un réseau de distribution composé de 30 partenaires.

Rejoindre COVAL, c'est intégrer une entreprise qui valorise l'esprit d'équipe, l'autonomie, et le dynamisme. Nous sommes une entreprise à dimension humaine, unissant nos collaborateurs autour de valeurs fortes, tout en étant résolument tournés vers l'avenir et le bien-être de nos équipes.

Chez COVAL, la créativité, la réactivité, la qualité, et le sens de nos actions sont au cœur de notre réussite et de notre développement durable. Nous sommes engagés à offrir un environnement de travail stimulant où chaque collaborateur joue un rôle clé dans notre succès collectif.

[Vidéo de présentation de la société COVAL.](#)

Le poste à pourvoir

Dans le contexte de notre croissance continue, soutenue par des investissements significatifs, et dans le cadre d'un remplacement, nous envisageons de renforcer notre équipe en intégrant un(e) **Technico-commercial(e) sédentaire pour la France et l'export**. Nous sommes à la recherche d'une personne dynamique et motivée, prête à s'engager dans le développement commercial et à stimuler les ventes auprès de nos clients.

COVAL S.A.S

ZA les Petits Champs - 10 allée Jean-Baptiste Venturi - 26120 Montélier - France
Tél. : +33 (0)4 75 59 91 91 - coval@coval.com



Description du poste et des principales missions :

Technico-Commercial(e) Interne France & Export

Intégré(e) à l'équipe commerciale, vous travaillerez en binôme avec un commercial itinérant pour maximiser les opportunités de vente et renforcer notre présence sur le marché. Vos principales missions seront :

- Assurer un accueil téléphonique de qualité pour nos clients et prospects ;
- Prospecter activement le marché pour identifier de nouvelles opportunités commerciales ;
- Vendre nos produits industriels en répondant efficacement aux besoins de nos clients ;
- Participer à des appels d'offres et répondre précisément aux cahiers des charges clients ;
- Fournir des conseils, préconisations et essais pour répondre aux demandes spécifiques ;
- Assurer le service après-vente, notamment par l'assistance technique ;
- Suivre les dossiers clients, incluant les relances et l'actualisation du fichier clientèle via notre ERP ;
- Conseiller la clientèle et fournir des informations sur les coûts, délais de fabrication et disponibilité des produits ;
- Servir d'interface entre les clients et les services internes de l'entreprise, facilitant la communication grâce à vos compétences linguistiques ;
- Maîtriser les gammes de produits COVAL pour faire des préconisations techniques adaptées.

Profil recherché :

Vous avez acquis au moins deux ans d'expérience dans le secteur de l'export et/ou possédez des compétences techniques dans un environnement industriel.

Vous montrez un intérêt particulier pour le domaine technique et maîtrisez l'utilisation d'un ERP, d'un CRM, ainsi que des outils informatiques généraux.

Doté(e) d'une forte capacité d'initiative et d'un esprit collaboratif, vous bénéficiez également d'excellentes compétences relationnelles, d'une grande rigueur et d'une curiosité naturelle. Il est **indispensable** de maîtriser **l'anglais** à un niveau professionnel, que ce soit par écrit ou oralement.

Vous souhaitez évoluer dans un cadre collaboratif, développer vos talents via des expériences significatives, et déployer votre potentiel dans un environnement de travail plaisant ?

COVAL S.A.S

ZA les Petits Champs - 10 allée Jean-Baptiste Venturi - 26120 Montéliér - France
Tél. : +33 (0)4 75 59 91 91 - coval@coval.com

Rejoignez-nous pour contribuer activement à notre croissance en intégrant une équipe performante et dynamique :

- CDI 35 h sur 4,5 jours, du lundi au vendredi
- Horaires de travail flexibles
- Avantages : Titres restaurants, mutuelle, prévoyance, prime de participation, évènements d'entreprises (Teambulding, soirée de Noël ...)
- Salaire : selon profil et expérience

Postulez dès aujourd'hui pour faire partie de notre équipe !

Contact :

Service RH

Réponse par email uniquement avec CV et lettre de motivation **en indiquant la référence de l'offre : TCFE0125.**

@ : coval-rh@coval.com



COVAL S.A.S

ZA les Petits Champs - 10 allée Jean-Baptiste Venturi - 26120 Montélier - France
Tél. : +33 (0)4 75 59 91 91 - coval@coval.com