

Offre de mission en apprentissage Technico- Commercial en alternance

Année 2017 - 2018



Profalux, une marque de confiance

Profalux conçoit, fabrique et commercialise chaque jour plus de 1300 volets roulants, Brises Soleil Orientables, Portes de Garage Enroulables et Portails. Avec plus de 2 millions de produits installés en France, la marque offre depuis 1969 l'expertise incontournable d'une fabrication française d'exception.

Notre équipe, passionnée et créative, ne cesse de chercher, d'innover et de trouver des solutions qui améliorent la vie de tous les jours. Les produits techniques que nous développons permettent de limiter les déperditions énergétiques et de profiter des apports solaires gratuits.

Eco-responsabilité, innovation, produits made in France...La qualité est dans notre nature, soyez les bienvenus !

Notre offre :

En intégrant le service SOS Poseurs, vous travaillez dans une ambiance conviviale et très professionnelle.

Vous souhaitez devenir Technico-Commercial, nous cherchons une personnalité que nous formerons à la technique et à notre politique commerciale.

Vous serez en lien direct avec les clients et les commerciaux. Votre objectif sera d'acquérir les connaissances techniques, de vous imprégner de la politique commerciale de l'entreprise pendant une année dans le but d'accéder à un éventuel poste de technico-commercial.

Vos missions seront variables :

Répondre techniquement aux clients par téléphone (réglage, pose, dépannage,...) :

- Donner les consignes adéquates, accompagner le client pendant le dépannage

Suivre l'évolution des appels :

- Remplir une fiche informatique à chaque appel

Faire remonter les informations récoltées par téléphone :

- au bureau d'études (si besoin de modifier ou améliorer un produit)
- aux commerciaux terrain (dans le but d'apporter une formation technique ou commerciale au client)
- au service qualité (pour mettre en lumière une situation problématique récurrente)

Gestion de la boutique en ligne :

- réponses et assistance aux clients en ligne
- recommandations d'amélioration de la boutique en ligne au Service interne Marketing

Mettre à jour des notices et dossiers techniques

Etudier la faisabilité de certains produits et établir des devis. Passer des commandes de produits de négoce,

et suivre des plannings de mise en fabrication

Enregistrer des dossiers clients en portefeuille

Créer des dossiers de commandes

N'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations.

Lieu d'apprentissage :

Profalux

377 rue des Cyprès - 74300 Thyez

Contact :

Isabelle Mancini - Responsable SAV et SOS Poseurs

04 50 98 78 60

isabelle.mancini@profalux.com