

Référence du savoir-faire technologique, Mitsubishi Electric compte près de 140 000 personnes à travers le monde et génère un chiffre d'affaires de 31 milliards d'euros. Reconnu comme un leader mondial dans les produits électriques et électroniques, **Mitsubishi Electric Europe B.V** recherche pour sa succursale française :

**Technico-commercial (F/H)
Département Climatisation et Chauffage**

Rattaché(e) au Directeur Régional Grand Est, vous êtes en charge du développement et du suivi d'un portefeuille de clients installateurs.

Vos principales missions sont :

- Promouvoir et développer les ventes de nos produits de chauffage et climatisation
- Prospector de nouveaux clients
- Suivre et analyser votre portefeuille clients
- Assurer une veille concurrentielle et remonter les informations
- Informer et former sur nos gammes de produits.

Profil :

Vous êtes issu(e) d'une formation type **Licence professionnelle dans le génie climatique, Bac +2 BTS FEE/FED ou DUT Génie Thermique et Energie** et vous justifiez d'une **expérience réussie sur une fonction et un domaine similaires.**

Véritable développeur d'affaires, vous disposez d'excellentes qualités relationnelles.

Capacité à convaincre, sens du service client, dynamisme et rigueur sont des qualités essentielles pour réussir dans ce poste.

Vous maîtrisez les outils bureautiques et la pratique de l'anglais est un atout supplémentaire.

Poste en CDI basé à Entzheim

N'hésitez pas à transmettre votre dossier de candidature (CV + lettre de motivation) sous la référence TCI67 à l'adresse mail suivante : recrutement@mitsubishielectric.fr

Afin de se conformer aux nouvelles exigences du Règlement Général sur la Protection des Données, en vigueur depuis le 25 mai 2018, Mitsubishi Electric a mis à jour sa politique de confidentialité à l'égard des données à caractère personnel des candidats, que vous retrouverez en détail en cliquant sur ce lien :

http://fr.mitsubishielectric.com/fr/about-us/local/careers/pdf/meu_fra-recruitment_data_protection_notice.pdf