

1. IDENTIFICATION DU POSTE

Intitulé du poste	Technico-Commercial(e) Europe — Profil Technique Confirmé
Entité	Fabricant de cabines de cryothérapie corps entier
Rattachement hiérarchique	Directeur Général
Statut	Cadre — Convention collective applicable
Zone géographique	Europe (déplacements fréquents attendus)
Type de contrat	CDI — Temps plein
Lieu de travail	Siège + télétravail partiel / déplacements
Expérience requise	3 à 7 ans sur poste commercial B2B similaire

2. CONTEXTE ET ENJEUX

Notre entreprise conçoit et commercialise des cabines de cryothérapie corps entier (WBC — Whole Body Cryotherapy) destinées aux marchés du sport professionnel, de la santé-rééducation et du bien-être. Dans un contexte de forte croissance européenne, nous recrutons un(e) Technico-Commercial(e) dont le socle est avant tout technique.

Ce poste ne s'adresse pas à un commercial cherchant à se techniciser : il s'adresse à un technicien confirmé possédant une vraie sensibilité commerciale. La maîtrise technique des équipements — process cryogénique, électrotechnique, diagnostic de pannes, maintenance — est un prérequis non négociable. La dimension commerciale vient en complément et en valorisation de cette expertise.

Structure à taille humaine, nous valorisons l'agilité, la polyvalence et les valeurs humaines autant que les compétences. Le/la titulaire s'implique concrètement dans toutes les étapes de la vie du produit : livraison, montage, mise en service, démonstration, développement commercial. Cette proximité totale avec le produit et les clients est notre avantage concurrentiel.

3. MISSIONS PRINCIPALES

Développement commercial

- Prospecter et développer un portefeuille de clients B2B sur l'Europe (clubs sportifs, fédérations, cliniques, centres de rééducation, spas, hôtels, centres bien-être).
- Identifier les opportunités de marché par segment (sport, santé, bien-être) et construire des plans d'action commerciaux adaptés.
- Conduire le cycle de vente complet : qualification, démonstration, chiffrage, négociation, closing.
- Atteindre et dépasser les objectifs de chiffre d'affaires fixés annuellement.

Gestion de la relation client

- Fidéliser les clients existants par un suivi rigoureux post-installation.
- Être le point de contact unique du client pour toutes les questions commerciales ET techniques, en coordonnant si nécessaire les équipes SAV niveau 2.
- Recueillir les retours terrain et les remonter à la direction produit.

Support technique & maintenance de 1er niveau

- Maîtriser le fonctionnement technique complet des cabines (systèmes de réfrigération, fluides cryogéniques, composants électrotechniques, interfaces de contrôle) afin d'assurer un discours expert auprès des clients.
- Réaliser la maintenance de 1er niveau en autonomie, à distance (diagnostic téléphonique ou visio) ou sur site : vérification des paramètres machine, remise en service, remplacement de composants courants.
- Évaluer la criticité d'une panne selon des critères objectifs (sécurité utilisateur, indisponibilité équipement, risque de détérioration) et décider de la solution adaptée : intervention immédiate, escalade SAV niveau 2, ou remplacement d'équipement.
- Documenter chaque intervention (nature de la panne, diagnostic, actions menées, temps de résolution) et alimenter la base de connaissance technique interne.
- Former les utilisateurs à l'entretien courant des équipements afin de prévenir les incidents évitables.

Polyvalence opérationnelle — Contribution terrain

- Participer activement à la logistique de livraison des cabines : coordination transport, réception sur site client, vérification de l'intégrité à la livraison.
- Contribuer au montage et à la mise en service des équipements sur site client, en binôme ou en autonomie selon la complexité de l'installation.
- Assurer des démonstrations produit en conditions réelles : présentation technique et commerciale à des prospects, tests utilisateurs encadrés, argumentation des bénéficiaires.
- Représenter la marque sur les salons professionnels européens : organisation du stand, animation commerciale, qualification des contacts entrants.
- Participer aux actions promotionnelles et événements partenaires (clubs sportifs, institutions de santé, centres bien-être) : démonstrations live, prises de parole, relations presse terrain.
- Adapter son niveau d'intervention selon les besoins de la structure : toute tâche contribuant au bon fonctionnement commercial et opérationnel de l'entreprise peut être sollicitée.

Veille et reporting

- Assurer une veille concurrentielle et réglementaire active sur les marchés européens (marquage CE, normes EN applicables aux équipements WBC).
- Produire des rapports d'activité réguliers (pipeline, prévisions, analyses marché).
- Participer aux salons professionnels européens (sport, santé, bien-être).

4. PROFIL RECHERCHÉ

Formation — Socle technique prioritaire

- Bac +2 à Bac +5 en filière technique : BTS Froid & Climatisation, DUT Génie Thermique & Énergie, Licence Pro / Ingénieur en maintenance industrielle, électrotechnique, génie mécanique ou équivalent.
- Une formation complémentaire en commerce, vente technique ou gestion est un atout apprécié — non un prérequis.
- Habilitations électriques (BR/BC) et/ou formation fluides frigorigènes (attestation d'aptitude) : un plus significatif.

Expérience

- 3 à 7 ans d'expérience en environnement technique : maintenance industrielle, SAV équipements, installation de systèmes frigorifiques ou climatiques, électrotechnique appliquée.
- Expérience d'intervention terrain en autonomie : diagnostic, dépannage, mise en service d'équipements chez des clients professionnels.
- Expérience commerciale B2B bienvenue (vente de solutions techniques, avant-vente, démonstrations) — elle valorise le profil sans en être le critère principal.
- Toute exposition aux univers du sport professionnel, de la santé ou du bien-être est un atout.

Compétences techniques — PRÉREQUIS IMPÉRATIFS

- Systèmes cryogéniques & réfrigération : maîtrise du fonctionnement des équipements utilisant l'azote liquide, le CO2 ou les systèmes mécaniques de refroidissement ; connaissance des paramètres de contrôle, des seuils de sécurité et des risques associés à la manipulation de fluides cryogéniques.
- Électrotechnique appliquée : lecture et interprétation de schémas électriques, diagnostic de défauts sur installations basse tension, intervention sur composants (capteurs, contacteurs, automates, interfaces de contrôle).
- Diagnostic de panne structuré : capacité à identifier la cause racine d'un dysfonctionnement, évaluer sa criticité (sécurité utilisateur, indisponibilité, coût), et sélectionner la solution optimale parmi : intervention immédiate, pièce de remplacement, escalade, ou échange équipement.
- Maintenance de 1er niveau en autonomie totale : intervention à distance (téléphonique ou visio) et sur site chez le client — sans appui systématique d'une équipe technique dédiée.
- Réglementation équipements : connaissance opérationnelle de la directive Machines 2006/42/CE, directive Basse Tension 2014/35/UE, marquage CE — capacité à répondre aux questions clients et interlocuteurs institutionnels.

Sensibilité commerciale — Atout valorisant

- Aisance relationnelle et capacité à traduire une expertise technique en bénéfices concrets pour un interlocuteur non technicien (sportif, médecin, investisseur, gestionnaire).
- Connaissance des cycles de vente B2B à valeur élevée : de la qualification du besoin à la conclusion, en passant par la démonstration et la négociation.
- Maîtrise ou appétence pour les outils CRM et le suivi de pipeline commercial.

Compétences linguistiques

- Français : langue maternelle ou niveau C2.
- Anglais : courant impératif (B2 minimum, C1 souhaité) — langue de travail principale à l'international.
- Une troisième langue européenne (allemand, espagnol, néerlandais, italien) est un atout différenciant.

Savoir-être — Critère de sélection déterminant

Au-delà des compétences techniques et commerciales, nous recrutons avant tout une personnalité. Les qualités humaines ci-dessous sont évaluées avec autant de rigueur que le CV.

- Honnêteté et probité : nous attendons un niveau d'intégrité irréprochable dans toutes les situations — vis-à-vis des clients, des partenaires et en interne. La confiance est le fondement de notre relation de travail.
- Valeur travail : engagement sincère, implication sans calcul, fierté du travail bien fait. Le/la candidat(e) ne compte pas ses heures quand la situation l'exige et assume pleinement ses responsabilités.
- Sens du client : véritable orientation client — écoute active, disponibilité, réactivité, souci constant de la satisfaction. Le client n'est pas un moyen, c'est le centre de gravité du poste.
- Volonté de construire : ambition de participer à la croissance d'une structure, d'être acteur de son développement, et non simple exécutant d'un rôle défini. Goût pour les défis et les environnements en construction.
- Vision managériale : capacité à anticiper la structuration d'une équipe, à en poser les bases (recrutement, transmission, organisation) à mesure que l'activité se développe — avec l'ambition d'en prendre la responsabilité à terme.
- Agilité et humilité opérationnelle : à l'aise aussi bien en rendez-vous stratégique qu'en tenue de travail pour un montage ou une livraison sur site. Aucune tâche n'est en dessous de sa dignité si elle sert le client et l'entreprise.
- Autonomie et fiabilité : capable de gérer ses priorités sans supervision constante, dans un environnement nomade et exigeant. Ses engagements sont tenus.

5. CONDITIONS D'EMPLOI

Rémunération	Fixe selon profil + variable non plafonné sur objectifs
Véhicule	Véhicule de fonction ou carte carburant selon politique interne
Outils mis à disposition	Laptop, téléphone, CRM, budget déplacement
Déplacements	30 à 50 % du temps — Europe (avion/train)
Prise de poste	Dès que possible — process accéléré possible

6. INDICATEURS DE PERFORMANCE (KPI)

- Chiffre d'affaires généré vs objectif annuel (cible à définir en entretien).
- Nombre de nouveaux clients signés par trimestre.
- Taux de transformation pipeline (leads qualifiés → contrats).
- Taux de rétention / renouvellement clients existants.
- Couverture géographique : pays actifs dans le portefeuille.
- Délai moyen de résolution des pannes (de la déclaration à la remise en service).
- Taux de résolution à distance vs interventions sur site (optimisation des coûts).
- Taux de satisfaction client post-intervention (enquête systématique).

Pour candidater ou toute question relative à ce poste, merci de contacter la Direction Générale.