



AMO
62/3 Place des cousins
59650 Villeneuve d'Ascq - France
Tel. +33 (0)3 62 57 50 98
Fax : +33 (0)9 72 11 92 02
contact@amo-technologies.com

Technico-commercial - Activité « Gestion de la lubrification » H/F

Diffusé en avril 2011

AMO Asset Management Optimization est une jeune société créée en 2009 basée dans le nord de la France près de Lille.

AMO propose des services (ingénierie, conseil, formations) et des solutions technologiques pour optimiser la gestion opérationnelle des équipements principalement pour le secteur industriel (agro-alimentaire, sidérurgie, automobile, ferroviaire, etc.).

Pour continuer le succès du démarrage et la croissance de ses activités dédiées à la gestion de la lubrification, AMO recherche (création de poste) :

Un Technico-commercial

Poste et missions :

Rattaché(e) directement au gérant de la société, vous serez en charge du développement des ventes de produits et services AMO consacrés à l'optimisation de la gestion de la lubrification chez les clients AMO, (principalement dans le secteur de la maintenance industrielle).

Vous serez formé(e) à la gestion de la lubrification des machines tournantes et de la lubrification industrielle et serez force de propositions pour développer et compléter les activités actuelles dans ce domaine.

Vos principales missions seront les suivantes :

- ü Développer les ventes des technologies liées à la gestion de la lubrification avec un axe principal sur les systèmes de stockage, de lubrification manuelle et centralisée, de filtration et les outillages spécifiques.
- ü Identifier de nouvelles opportunités chez les clients et prospects, répondre aux demandes techniques, réaliser les devis et assurer le suivi de vos offres.
- ü Travailler sur des projets techniques de conception et développement avec nos partenaires.
- ü Développer les ventes de services (formations, conseils, études techniques, ...)

Poste basé dans le nord de la France - siège à Villeneuve d'Ascq (59).

Profil :

Vous êtes un(e) homme/femme diplômé(e) au moins d'un BTS / DUT et justifiez au moins d'une première expérience réussie dans le secteur industriel.

Vous avez une formation technique, aimez le monde de l'industrie et avez des dispositions pour la vente.

Vous êtes autonome, rigoureux(se) et polyvalent(e) et motivé(e) par un nouveau challenge professionnel et/ou par le développement d'une jeune entreprise.

Des déplacements réguliers dans le nord de la France et ponctuels en France sont à prévoir en fonction des projets chez nos clients industriels.

Pour ce poste, nous proposons un CDI avec une rémunération basée sur le développement de l'activité : un fixe de 20-22 K€ brut/an + variable 0-8 K€, un véhicule et des outils de communication.

Pour postuler, il vous suffit d'envoyer votre CV par email : contact@amo-technologies.com

Les activités de la société AMO présentées sur le site : www.amo-technologies.com