



**OTEXIO**

PROTÉGER L'HOMME  
ET L'ENVIRONNEMENT

8 avenue Karl Marx 69120  
Vaulx-en-Velin  
France  
tél.+33 (0)478520651  
fax+33 (0)478249766  
contact@otexio.com

## OTEXIO RECRUTE UN TECHNICO-COMMERCIAL (F/H) en CDI

OTEXIO, société en croissance sur les cinq dernières années (CA 2024 : 12.6M€), conçoit et fabrique des solutions textiles pour la collecte, le transport et le stockage de déchets et de matières, en France et en Europe.

La mission de OTEXIO consiste plus précisément en :

- La fourniture d'emballages pour la collecte de déchet et de matières en vrac, tels que les Big Bag ou Body Bennes ou encore des saches de protection de benne à déchet. Nous avons aussi des cuves et fûts de réemploi.
- Un savoir-faire historique qui porte sur la confection de filets, bâches et systèmes de bâchage de benne sécurisés pour le transport.
- L'accompagnement de nos clients dans la conception de leur site de stockage et la fabrication et installation de structures anti-envol, d'alvéoles de stockage et de couvertures métallo-textiles type tunnel.

Notre culture de travail et nos activités sont fondées sur trois valeurs clés :

- **Fiabilité** : nous tenons nos engagements, avec rigueur et ténacité.
- **Attention** : nous cultivons l'écoute, le respect et la proximité, avec nos clients et entre collègues.
- **Innovation** : nous encourageons la curiosité et la créativité, pour proposer des solutions d'avenir, toujours plus efficaces.

Ces valeurs guident notre façon de travailler au quotidien et nous recherchons des collaborateurs qui les incarnent.

Dans le cadre du développement de notre activité, nous recrutons aujourd'hui un technico-commercial (F/H) sur le secteur Nord de la France.

Rattaché au Chef des ventes du secteur, vous êtes responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille clients sur votre secteur.

Vous aimez aller sur le terrain à la rencontre de nouveaux prospects tout en entretenant une relation durable avec vos clients existants.



**OTEXIO**

PROTÉGER L'HOMME  
ET L'ENVIRONNEMENT

8 avenue Karl Marx 69120  
Vaulx-en-Velin  
France  
tél.+33 (0)478520651  
fax+33 (0)478249766  
contact@otexio.com

## OTEXIO RECRUTE UN TECHNICO-COMMERCIAL (F/H) en CDI

Vos principales missions :

- Prospecter activement de nouveaux clients (prise de rendez-vous, visites, démonstrations),
- Identifier les besoins et proposer des solutions adaptées aux clients, grâce à notre gamme de produits et la collaboration avec les services de l'entreprise (Bureau d'Etude interne, Comité Innovation, échanges avec les commerciaux des autres secteurs),
- Réaliser des rendez-vous chez vos clients pour fidéliser et vendre des produits complémentaires, entre 15 et 20 par semaine (1 déplacement de 4 jours, avec découchage, toutes les 3 semaines en moyenne),
- Etablir et suivre les devis,
- Assurer un reporting régulier de votre activité et suivre vos indicateurs de performance,
- Participer à la stratégie commerciale et aux actions de développement du secteur.

### Profil :

Vous êtes issu d'une formation en Commerce, Bac+2 à Bac+5. Vous avez idéalement une expérience en tant que commercial, business développer significative et vous êtes habitué à couvrir un secteur géographique régional.

Nous cherchons un profil ayant un réel attrait pour le développement commercial : bon sens relationnel, capacités organisationnelles, autonomie, esprit combatif et ambitieux. Vous voyez le déplacement sur la région comme une aventure et non pas une contrainte. Vous prenez plaisir à apporter des solutions aux prospects/clients, à créer du lien et à obtenir des commandes. Les objectifs vous drivent et ne vous intimides pas. Vous êtes organisé, fiable, à l'écoute et force de proposition.

### Eléments du poste :

- Temps plein : 39h/semaine
- Lieu du poste : Vaulx-en-Velin
- Avantages : Tickets restaurant, Mutuelle, Prévoyance, 5 semaines de congés et 5 jours de repos supplémentaires régis par un accord d'entreprise, Intéressement annuel, PEE, voiture de fonction, PC portable et téléphone de fonction.
- Déplacements : Après une période de formation de 6 mois sédentarisée, déplacements réguliers sur la région Nord de la France 1 semaine toutes les 3 semaines en support du Chef des ventes dans un premier temps.