



# Fiche de poste réf : C2026

## Commercial.e en CDI

# Pixel Tech Davézieux

Date : 23/12/2025

**Envoyez vos CV + LM + photo à :**  
[christelle.begot@pixeltech.fr](mailto:christelle.begot@pixeltech.fr)  
04 75 69 00 40  
[www.pixeltech.fr](http://www.pixeltech.fr)

Pixel Tech est un revendeur spécialisé dans les solutions matérielles et logicielles dans le domaine de l'impression numérique depuis 28 ans. Au sein du service commercial, nous apportons à nos clients le conseil pour la vente de solutions d'impression professionnelles.

Avec une vingtaine de collaborateurs et plus de 4.4 millions d'€ de CA en 2024, Pixel Tech est une entreprise dynamique dans laquelle la satisfaction du client, l'efficacité et l'autonomie sont les principes fondateurs. Le bien-être des salariés est également pris en compte avec la mise en place de la semaine de 4 jours.

Sous la responsabilité du Chef de secteur et de la Direction, vous serez en charge de prospection, d'accompagner et de vendre nos solutions aux clients professionnels.

#### **Missions principales :**

- Piloter et développer un portefeuille clients et prospects sur un secteur géographique dédié (Promouvoir et commercialiser une large gamme de solutions d'impression numérique jet d'encre (logiciels, matériels et consommables) pour des applications variées : photo et beaux-arts, signalétique, décoration, personnalisation textile et objets).
- Mener des actions de prospection active et assurer un suivi client de qualité par téléphone (gestion de projets, devis, litiges, accompagnement commercial).
- Réaliser des visites régulières chez les clients afin d'assurer le suivi commercial, développer les ventes et identifier de nouvelles opportunités.
- Animer et conduire des démonstrations produits au siège social ou sur des sites partenaires, en étroite collaboration avec les équipes techniques.
- Garantir un suivi rigoureux des dossiers clients, de l'élaboration du devis jusqu'à la finalisation de la commande.
- Atteindre et dépasser les objectifs commerciaux fixés.
- Être force de proposition dans la mise en place d'actions commerciales et de stratégies de développement du chiffre d'affaires.
- Collaborer avec le service Administration des Ventes pour la gestion des litiges clients et contribuer au recouvrement des créances échues.

#### **Conditions de travail :**

- Sur site, semaine de 4 jours

#### **Profil requis**

- **Formation & niveau requis**
  - De formation commerciale BAC+3
  - Débutant.(e) accepté(e)
  - Bonne pratique du phoning.
- **Compétences**
  - Maîtrise d'une relation commerciale avec les clients,
  - Maîtrise des techniques de négociation et fidélisation client,
  - Forte Maîtrise des outils bureautiques,
  - Forte sensibilité aux produits techniques,
  - Organisation du temps de travail.
- **Aptitudes**
  - Rigoureux et organisé,
  - Autonome, dynamique
  - Sens du contact,
  - Empathie naturelle,
  - Tenace,
  - Appétence forte pour la vente.

#### **Rémunération et avantages :**

- Fixe + variable : à partir de 25 000 euros bruts selon performances sans limite de commissions
- Fournis : ordinateur portable / véhicule de fonction 2 places.
- Mutuelle + intérressement. (jusqu'à 2 000€ à l'année)
- 35H sur 4 jours - vendredi non travaillé **Bonne présentation exigée.**