

TECHNICO-COMMERCIAL(E) Ingénierie & Travaux Techniques KARENJY - FIANARANTSOA

Vous êtes passionné(e) par la technique, le commerce et les projets concrets ? Rejoignez une structure dynamique au service de l'innovation locale.

Fierté nationale et vitrine de l'innovation locale, KARENJY, l'une des rares marques automobiles conçues et produites en Afrique, fait partie du réseau d'entreprises sociales LE RELAIS, engagé depuis plus de 40 ans dans l'insertion professionnelle.

KARENJY développe une activité complémentaire dédiée à la vente de prestations d'ingénierie, de réalisations techniques (structures métalliques et composites, équipements industriels, aménagements spécifiques) et de services à haute valeur ajoutée pour ses clients publics, privés et institutionnels. Dans ce cadre, nous recrutons **un(e) Technico-Commercial(e)** capable de faire le lien entre les besoins du marché et les capacités techniques de production de l'atelier.

MISSIONS PRINCIPALES :

1. Développement commercial et prospection

- Identifier et qualifier des opportunités d'affaires dans les secteurs publics, privés ou associatifs (industrie, BTP, collectivités, ONG...).
- Répondre aux appels d'offres, rédiger les propositions commerciales, négocier les contrats.
- Représenter l'entreprise auprès des clients, lors de salons ou de visites techniques.

2. Analyse des besoins et élaboration de solutions

- Écouter, analyser et formaliser les besoins des clients en lien avec les équipes techniques.
- Concevoir des solutions sur mesure (études, fabrication, installation...) en s'appuyant sur les savoir-faire de l'équipe ingénierie et production.
- Assurer un suivi rigoureux des projets, de la signature à la livraison.

3. Coordination interne et reporting

- Travailler en étroite collaboration avec les chefs d'atelier, les dessinateurs, les techniciens et la direction.
- Participer à la planification des projets et au suivi des délais/coûts/qualité.
- Assurer un reporting régulier de l'activité commerciale et contribuer à la stratégie de développement.

PROFIL RECHERCHÉ :

Vous êtes à l'aise aussi bien sur le terrain qu'en rendez-vous client, autonome et orienté solution ?

- Formation technique (génie mécanique, génie industriel, électrotechnique, etc.) avec une fibre commerciale, ou formation commerciale avec une forte appétence technique.
- Expérience réussie (3 à 10 ans) dans un environnement B2B, idéalement dans un secteur industriel, mécanique ou technique.
- Capacité à comprendre et vendre des solutions techniques complexes, avec une posture de conseil.
- Organisation, rigueur et sens de la satisfaction client.
- Excellente communication en français et malagasy (écrit et oral), anglais apprécié.
- Forte motivation à contribuer à un projet à impact local et à s'impliquer dans une entreprise sociale en pleine croissance.

CONDITIONS :

- Lieu de travail: Fianarantsoa (Madagascar), déplacements fréquents à Antananarivo et ponctuellement ailleurs à Madagascar.
- Contrat: CDI – possibilité d'entrevoir une formule prestataire freelance
- Rémunération: selon profil et expérience.
- Début de mission: dès que possible.

Intéressé(e) ?

Envoyez votre candidature (CV + LM + prétentions) à : recrutement@lerelais.mg

Mentionner en objet : Technico-commercial – KARENJY