

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT SECTEUR RHÔNE (H/F)

TYPE DE CONTRAT

CDI temps plein

ZONE DE DÉPLACEMENT

LOCALISATION

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

LIMA, plus de 40 ans d'expérience au service de l'adhésif, est une entreprise de plus de 100 salariés en plein essor, nationalement reconnue, et spécialisée dans le négoce et la transformation de rubans adhésifs techniques.

Pour répondre aux besoins de nos clients, nous pouvons adapter tous nos rubans adhésifs (longueur, largeur, forme) tout en respectant scrupuleusement leur cahier des charges.

DESCRIPTIF DU POSTE

Rattaché(e) au Responsable Régional des Ventes de votre secteur, vous participez activement au développement de l'activité commerciale de la société, de son chiffre d'affaires et de la marge.

Dans le cadre de vos missions, vous devrez :

- Fidéliser le portefeuille clients qui vous est confié.

Technico-commercial Itinérant Secteur Rhône (H/F)

- Mener des actions de prospection afin de développer votre portefeuille clients et accroître nos parts de marché.
- Proposer des solutions et conseils techniques, selon l'analyse des besoins des clients.
- Assurer le bon déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise. (Proposition et suivi d'échantillons, de nouveaux produits, de promotions...)
- Réaliser des offres de prix et répondre aux appels d'offres.
- Effectuer vos suivis et vos rapports d'activité au travers de notre CRM.
- Réaliser une veille concurrentielle au sein de votre marché.

A votre prise de poste, vous bénéficierez d'une période d'intégration et de formation : avec notre Responsable Régional des Ventes et notre Responsable Technique.

Vous travaillez en Home Office. Vous serez en journée administrative le Lundi et sur le terrain le reste de la semaine.

Rémunération : Fixe + variable + primes sur objectifs + Participation et Intéressement en fonctions des résultats.

Nous vous mettons à la disposition tout le matériel nécessaire au bon développement commercial de la sphère géographique qui vous est confiée : véhicule, smartphone, ordinateur portable, CRM.

PROFIL

Profil recherché :

Plus qu'une formation, vous justifiez d'une expérience réussie d'au moins 3 ans en commercial terrain B to B dans un domaine technique démontrant vos compétences en prospection et fidélisation clients.

Bien que non obligatoire, une expérience dans le domaine de l'adhésif industriel sera un atout de poids à votre candidature

Vous saurez être l'interface entre vos clients et le Bureau d'Etudes afin de proposer des solutions adaptées et sur mesure, selon les besoins que vous pourrez détecter chez vos clients.

Vous aimez avant tout la relation client et les challenges. Force de proposition et à l'écoute de vos interlocuteurs, vous êtes dynamique, organisé-e, autonome et souhaitez rejoindre une équipe commerciale stable au sein une entreprise familiale à taille humaine.

Technico-commercial Itinérant Secteur Rhône (H/F)

Vous possédez une expérience commerciale terrain d'au moins 3 ans ? La prospection auprès d'une clientèle B to B représente un challenge pour vous ? Vous avez pour projet d'intégrer une entreprise à taille humaine et de vous installer dans une région où il fait bon vivre ?

Alors cette opportunité est pour vous !

PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Sélection et premiers entretiens en visio avec le R.R.H. et le Directeur commercial.

Dans la suite du processus de recrutement, un entretien sera à prévoir au siège de l'entreprise situé à Couzeix, proximité de Limoges.

POSTULER