

Performance, qualité et respect des personnes sont les valeurs fondamentales des 120 salariés de Profalux, 2ème fabricant français de Volets Roulants.

Pour prolonger sa croissance supérieure à 15 % par an depuis 5 ans, Profalux recherche les collaborateurs(trices) de son développement futur.

Très attaché à la satisfaction de ses clients, Profalux mène des actions de promotion de sa marque notamment en télé, pour faciliter leurs ventes.

Bienvenue à ceux et celles qui veulent travailler dans une équipe qui gagne et qui aspirent à vivre une aventure professionnelle, industrielle et humaine exceptionnelle.

Nous recherchons un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL(E) ST ETIENNE (H/F)

TECHNICO-COMMERCIAL(E) ST ETIENNE (H/F) REF VMMI522014

Votre Mission :

Véritable responsable de votre secteur, vous devrez segmenter vos clients et votre secteur géographique pour construire et adapter vos stratégies commerciales.

Un travail de suivi des clients, une assistance technique et commerciale vous garantissent une croissance de vos résultats.

En parallèle, vos actions de développement passent par des actions de prospection au quotidien.

Pour vous accompagner, nous vous offrons les outils de la réussite :

- Une image de marque très qualitative auprès des professionnels.
- Une formation solide (4 semaines) dans un environnement structuré aux objectifs clairement définis.
- Des outils de marketing (PLV, books de présentation des produits, documentation, pub télé) pour optimiser votre offre.
- Un accompagnement managérial, technique et commercial de très haut niveau pour assurer votre développement et vous aider à réussir vos objectifs.

Le poste est à pourvoir immédiatement, en CDI.

Votre Profil :

Bac +2 minimum.

Fort(e) d'une expérience commerciale réussie de la vente, votre personnalité affirmée, votre goût pour la vente, votre sens relationnel et votre motivation seront des atouts majeurs pour vous intégrer au sein de notre équipe jeune, très solidaire et à faible turn-over.

La pratique courante de l'outil informatique et du reporting sont des incontournables.

De tempérament autonome mais néanmoins rattaché(e) au chef des ventes, votre enthousiasme sera déterminant pour créer, animer et développer votre portefeuille clients constitué d'entreprises dynamiques, solvables (revendeurs installateurs spécialistes de la rénovation de fenêtres, menuisiers, négoce spécialisés).

Avantages divers

Référence

6042817580

Date de publication

28/04/06

Entreprise

Michael Page

Région

Rhône-alpes

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Fixe + prime de résultat + participation aux bénéfices de l'entreprise + véhicule société (307 ou Mégane avec climatisation) + frais + PC portable et connexion Internet + fax + tél. mobile.

Contact Michael Page

Votre candidature sera transmise à Mathilde Moine