

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 de son développement futur.

Nous recherchons un(e):

TECHNICO-COMMERCIAL(E) H/F :

Sur LYON SUD/ST ETIENNE

**TECHNICO-COMMERCIAL(E) LYON SUD/ST ETIENNE H/F Ref : VALI522014**

Votre Mission :

Rattaché(e) au chef des ventes, votre enthousiasme sera déterminant pour créer, animer et développer votre portefeuille clients constitués d'entreprises dynamiques, solvables (revendeurs installateurs spécialistes de la rénovation de fenêtres, menuisiers, négoce spécialisés).

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

Vos actions de développement passent par des actions de prospection au quotidien.

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

- une formation solide d'un mois aux produits et à relation commerciale spécifique à notre domaine d'activité

- un environnement structuré aux objectifs clairement définis

- un accompagnement managérial, technique et commercial de très haut niveau pour assurer votre développement et vous aider à réussir vos objectifs.

Votre Profil :

Votre dynamisme, allié à une forte volonté de vous investir vous permettra de réussir pleinement dans votre fonction.

Vous avez une formation technique ou commerciale de type BAC +2 au 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 dynamique, solidaire et à faible turnover.

Vous êtes rompu(e) à l'outil informatique et au reporting.

Vous êtes basé(e) sur le 42, 69 sud ou 43 nord.

Avantages divers :

Fixe + prime de résultat + participation aux bénéfices de l'entreprise + véhicule société

**Référence**

6122708580

**Date de publication**

27/12/06

**Entreprise**

Michael Page

**Région**

Rhône-alpes

**Ville**

**Secteur**

Services Commerciaux

**Type de contrat**

- Temps plein  
- CDI

(307 ou Mégane) + frais + PC portable et connexion Internet + fax + Tel. mobile.

Contact Michael Page

Votre candidature sera transmise à Axellane DELUZURIEUX