

## **RÉFÉRENCE DE L’OFFRE** COM-25530

## **INTITULÉ DU POSTE** COMMERCIAL GRANDS COMPTES ITINéRANT H/F

## **LIEU DE TRAVAIL** COMPIEGNE

## **DESCRIPTIF**

Nous recherchons pour notre partenaire, une société familiale en activité depuis plus de 40 ans et qui intervient dans les dispositifs d'alarme PPMS et d'alerte attentat à destination des collectivités, un commercial grand compte itinérant H/F.   
   
Rejoignez-nous en tant que Commercial grand compte itinérant et découvrez :   
- une société reconnue comme référence sur son marché,   
- un environnement stimulant dans une entreprise en forte croissance,   
- une entreprise avec une culture et des valeurs fortes comme l'esprit d'équipe.   
- une équipe dynamique et extrêmement soudé.   
   
Vous serez chargé du développement commercial sur la France (hors Haut de France et Ile de France), des produits et services commercialisés par l'entreprise et en particulier les produits PPMS qui sont en fortes croissances. **Vos rendez-vous seront fixés en amont par une assistante dédiée**.   
L'entreprise vous propose une **formation aux produits ainsi que des déplacements en binôme** au démarrage.   
   
Nous recherchons : un commercial qui aime le terrain, qui a le goût du challenge et du dépassement de soi,   
Vous avez le sens du dialogue et de l’écoute pour les relations avec les clients mais aussi avec les collaborateurs de l'entreprise.   
Vous témoignez, de par vos expériences, votre parcours et votre personnalité, un mental solide et positif, et une certaine pugnacité.   
Vous souhaitez vous investir sur du long terme au sein d’une entreprise ayant une culture et des valeurs fortes.

Rejoignez-nous !

## **PROFIL REQUIS**

BTS type COMMERCIAL avec expérience 0-2 ans (profils issus de GMS bienvenus)

**Qualités attendues** :

- Savoir organiser son travail   
- Doté d'un excellent relationnel, vous avez un fort sens de l’écoute et êtes capable de négocier avec les prospects et les clients de l'entreprise.   
- Vous maîtrisez le discours commercial, les supports de vente et créez et/ou déroulez la présentation commerciale   
- Vous conseillez à vos clients les produits les plus adaptés à leurs besoins   
- Vous êtes curieux (se), rigoureux (se) et créatif (ve).

« Ce que vous ne connaissez pas encore vous attire.   
La soif d’apprendre vous caractérise, l’envie de rencontrer de nouvelles personnalités vous motive ».

Vous maîtrisez l'informatique : Word et Excel  
Permis B exigé

## **CONTRAT PROPOSÉ**

CDI  
Temps plein (39 heures par semaine)   
Démarrage souhaité le 31/07/2021  
**Salaire** : Fixe + Commissions sur vente réalisées (5% du CA) + Prime annuelle d’objectif   
Voiture pour déplacements quotidiens, PC et Mobile fournis

## **POUR POSTULER**

**Envoyer votre CV et votre lettre de motivation à :**

Plateforme Compiègne

compiegne@prochemploi.fr