

Notre client est un groupe d'origine italienne coté en bourse. L'entreprise conçoit, fabrique et distribue des connecteurs électriques, des accessoires pour câbles, des outillages correspondants ainsi que du matériel spécifique pour la construction et la maintenance dans tout type d'industrie, installations fixes et roulantes. L'entreprise produit dans ses usines en Italie ainsi qu'en Grande Bretagne et distribue par ses filiales en propre en France, Allemagne, UK et Irlande, Espagne, Norvège et aux Etats-Unis ainsi que par son réseau dense de distribution dans les autres pays européens. L'entreprise réalise un CA consolidé d'environ 120 M€ (10 M€ en France) avec un effectif d'environ 580 collaborateurs (25 en France).

Afin d'accompagner efficacement sa forte croissance en France et exploiter le potentiel du marché français, notre client cherche actuellement un(e)

Commercial(e) Sédentaire / Assistant(e) Commerciale(e) - (h/f)

Vous intégrerez l'équipe du backoffice existant composée de deux collègues et deux collaborateurs pour suivre les commandes et livraisons. Après une formation technique interne vous serez responsable en particulier de :

Commercial sédentaire

- Rechercher de nouveaux marchés et de grands chantiers
- Suivre des grands comptes clients
- Faire de la prospection téléphonique, qualifier les prospects
- Constituer et exploiter un fichier de prospects pré-qualifiés qui servira de support aux commerciaux itinérants
- Prendre des rendez-vous pour les commerciaux de terrain
- Gérer les appels entrants, enregistrer les besoins et les communiquer à la force de vente
- Renseigner et conseiller les clients sur l'objectif d'instaurer une relation de confiance et de les fidéliser sur le long terme
- Faire de la relance téléphonique de devis
- Proposer les offres promotionnelles

Assistant(e) Commercial(e)

- Aider les technico-commerciaux sédentaires dans la réalisation des devis
- Participer activement dans le suivi des projets jusqu'à la livraison et au règlement, en respectant l'organisation de la chaîne logistique
- Participer dans la gestion des réclamations et des retours clients et contribuer à l'aide après-vente aux clients
- Concevoir des supports de présentation des produits, envoyer de la documentation commerciale
- Participer à la réalisation des reportings des ventes

Votre profil :

- Nous cherchons une personnalité motivée par un poste sédentaire à la fois technique et commercial, relationnel et complet, dans une société et un service de vente dynamique et efficace
- Vous avez une formation technique et/ou commerciale du type BTS/DUT ou équivalent et vous maîtrisez les techniques commerciales
- Vous avez idéalement une première expérience dans un poste similaire, mais nous pouvons accepter aussi des jeunes diplômés
- Vous êtes doté(e) d'un esprit commercial avec un bon relationnel au téléphone
- Vous êtes dynamique, pugnace, motivé(e) et réactif(ve), vous êtes orienté(e) client et service
- Vous maîtrisez correctement l'anglais

Le poste est basé en banlieue sud de Paris.

Merci d'adresser votre candidature sous la référence **FI ASS** de préférence par email à

IMS International Management Services

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.