



Desrolest SARL est une société familiale spécialisée dans la commercialisation de fournitures industrielles (roulements, chaînes, courroies et autre matériel industriel).

Nous recherchons actuellement un(e) :

TECHNICO COMMERCIAL TERRAIN

Descriptif du poste :

Rattaché(e) à la direction, votre mission consiste à promouvoir et à vendre les produits de la société auprès d'une clientèle d'industriels (Carrières, Papeteries, Bobiniers, Agroalimentaire, ...).

Vous entretenez des relations étroites avec vos interlocuteurs : Responsables de maintenance, Responsables bureau d'études/méthodes, Acheteurs, R & D, etc.

Pour cela

Vous assurez la gestion, fidélisation et le suivi d'une clientèle existante.

Vous prospectez de nouveaux clients.

Vous effectuez les offres en collaboration avec le service interne.

Vous êtes garant de l'atteinte de vos objectifs et de votre chiffre d'affaires. Votre périmètre d'action couvre principalement les départements 67 & 68. Vous résidez idéalement dans le Haut-Rhin.

Vous planifiez vos déplacements (4 jours / semaine en moyenne) et finalisez vos rapports de visite à chaque RDV.

Profil recherché :

De formation de type Bac+2, vous justifiez d'une expérience commerciale terrain d'au moins 5 ans dans la vente de produits industriels et d'une connaissance technique des produits.

Votre ténacité, votre dynamisme et vos valeurs humaines affirmées sont les éléments clés de réussite à ce poste.

Ce poste est une belle opportunité pour un candidat au tempérament commercial et dynamique souhaitant prendre des responsabilités intéressantes.

Le poste est basé à Colmar (68000). Pour postuler, merci d'envoyer votre cv et votre lettre de motivation à Grégory STICH, Responsable de Desrolest : gregory.stich@desrolest.fr

Rémunération selon profil.