



COMMERCIAL FRANCE

FONCTIONS PRINCIPALES

- Exécution de la stratégie commerciale pour le développement de l'activité.
- Croissance (prospection - captation - fidélisation de nouveaux clients) et maintien du portefeuille clients assigné.
- Rôle de prescripteur sur les différents types de services proposés et conseil auprès des clients.
- Planification et organisation des actions et visites commerciales dans la zone assignée (+/- 200 visites par an sur un tiers du territoire français).

PRÉREQUIS

- Français langue maternelle indispensable (oral et écrit). Un niveau moyen d'anglais et/ou d'espagnol serait un plus.
- Personne orientée vers le client et les résultats. Profil proactif, autonome mais disposé à intégrer une équipe internationale soudée et avec une bonne ambiance. Forte perspicacité commerciale.
- Bonne capacité de négociation et relationnel client, excellente communication orale et écrite. Aptitude pour contrôler et résoudre les conflits.
- Une expérience dans le secteur industriel (automobile, aéronautique, ferroviaire...) à un poste d'administration des ventes, achats, logistique ou transport serait un plus.
- Permis voiture indispensable.

NOUS OFFRONS

- Temps plein.
- Incorporation immédiate.
- Salaire compétitif

LIEU DE TRAVAIL

- En Espagne Vilanova i la Geltrú ou Irun
ou en France sur les régions Auvergne-Rhône-Alpes ou Bourgogne-Franche-Comté.

Si votre profil correspond à cette offre et vous êtes intéressé
veuillez nous envoyer vos CV à : cv@htg-express.com