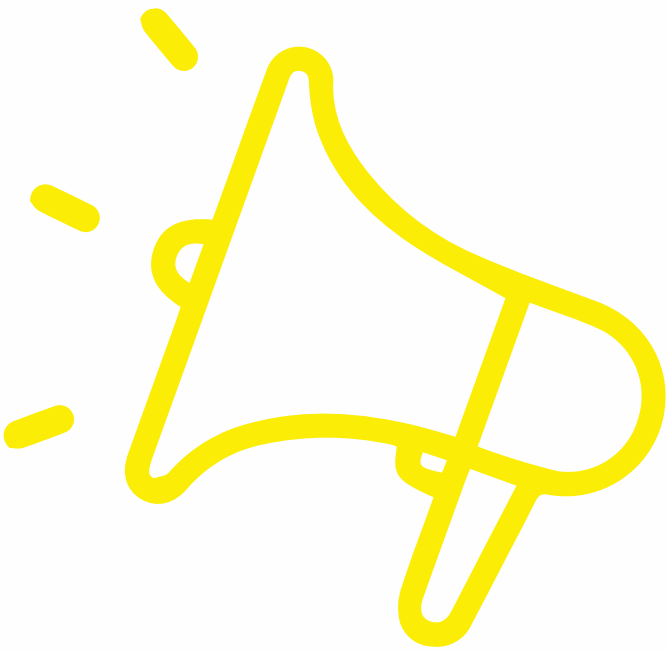




Nous 
recherchons 

**Dans le cadre de notre développement,
nous recherchons un(e) :**

Commercial(e)

**CDI - Temps plein
Secteur Côte d'Or (21)**

Intéressé(e) ? Contactez nous:

adm@profix71.fr

Société spécialisée dans la vente de fixations et outillages électroportatifs destinés aux professionnels du bâtiment, artisans et entreprises.

Nous recherchons un(e) commercial(e) - secteur 21

Rattaché(e) à la direction, vous serez chargé(e) de développer et de fidéliser durablement un portefeuille de clients professionnels exclusifs sur votre secteur, ainsi que d'instaurer une relation de confiance avec vos clients et contribuer à la croissance de l'entreprise.

Vos missions

- Prospecter de nouveaux clients et développer votre portefeuille
- Présenter et commercialiser nos différentes gammes de produits
- Identifier les besoins des clients et leur proposer des solutions adaptées à leur activité
- Assurer votre suivi commercial (devis, commande, vente, relance, SAV...)
- Assurer une veille concurrentielle et identifier de nouvelles opportunités de développement
- Atteindre les objectifs commerciaux fixés

Votre profil

- Vous avez le goût du challenge
- Vous avez le sens du contact et une réelle fibre commerciale
- Vous êtes dynamique, autonome et organisé
- Vous maîtrisez l'outils informatique
- Vous avez une expérience exigée dans la vente B2B et idéalement dans le secteur du bâtiment, de l'outillage ou de l'industrie

Détails du poste

- Zone géographique : Départ. 21
- Rythme : En journée – du lundi au vendredi
- Formation : Baccalauréat/Niveau Bac Représentant confirmé
- Date de début : A définir ensemble

Rémunération

- Fixe sécurisant
- Commission attractive sous forme de palier
- Prime sur développement de nouveaux produits et/ou de produits en promotion
- Avantage : Véhicule de service + défraiement des repas du midi

Intéressé(e) ? envoyez votre CV + lettre de motivation à :
adm@profix71.fr