

## Technico-Commercial H/F

Secteur : quart Nord-Ouest – CDI à temps plein, statut Cadre

### **A propos de PRESI**

PRESI est une PME française (48 salariés) créée en 1961 dont le siège est situé à Eybens (Grenoble). PRESI est largement présent à l'international avec ses 4 filiales (Suisse, Allemagne, Chine et Roumanie) et plus de 40 distributeurs dans le monde entier. Avec un chiffre d'affaires de 13M€, PRESI est un des principaux acteurs mondiaux de fabrication et de distribution de machines et consommables pour la métallographie. Nous proposons une gamme complète qui répond à l'ensemble des étapes de préparation métallographique d'un échantillon : tronçonnage, enrobage, polissage, dureté et microscopie.

En savoir plus : [www.presi.com](http://www.presi.com)

### **Votre mission ?**

**Rattaché(e) au siège et au Directeur Commercial France, vous aurez en charge la vente des produits PRESI (machines, accessoires et consommables) en B to B :**

- Prospection jusqu'à la conclusion des contrats
- Vous vous appuyerez sur un fichier clients existant que vous devrez fidéliser
- Vous assurerez le développement de votre portefeuille clients
- Vos interlocuteurs seront principalement les représentants des services achats et les opérationnels des laboratoires ou des services qualité
- Votre secteur d'intervention : quart Nord-Ouest, départements 29, 22, 56, 35, 53, 44, 85, 79, 86, 36, 41, 45, 91, 92, 78, 28, 72, 37, 49
- Vous assurez des déplacements sur la base de 4 jours par semaine sur votre secteur

**Pour mener à bien votre mission, dès votre arrivée, vous bénéficierez :**

- D'une formation technique de plusieurs jours au siège de l'entreprise (Grenoble) afin de (re)découvrir notre activité et nos produits.
- Véhicule de fonction + ordinateur + téléphone et connexion internet via clé 4G

### **Votre profil ?**

- Formation BAC + 2 minimum de type technique
- Vous bénéficiez idéalement d'une expérience réussie d'au moins 4 ans dans la vente de produits en B to B, de préférence dans le secteur de l'industrie
- Vos qualités :
  - Votre aisance relationnelle
  - Votre motivation et votre sensibilité commerciale
  - Votre capacité à analyser les besoins clients et contraintes techniques
- Le petit + : vous êtes disponible rapidement !

### **Pourquoi nous rejoindre ?**

CDI à temps plein, statut cadre, rémunération : fixe à convenir selon expérience + commissions. Mais aussi... Une belle PME grenobloise en croissance très orientée à l'international, activités de Teambuilding, équipe jeune et dynamique... découvrez toutes les infos sur : [www.presi-carrieres.fr](http://www.presi-carrieres.fr)

**Cette offre vous intéresse et vous souhaitez intégrer notre équipe ? Alors, à vous de jouer !**

Adressez votre candidature (CV + lettre de motivation) sous la référence : PRESI/COMMERCIAL à l'adresse : [recrutement@presi.com](mailto:recrutement@presi.com)