

Technico-Commercial H/F

Secteur : quart Nord-Est – 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

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 : L'Est de la France, départements : 21, 25, 39, 52, 54, 57, 67, 68, 70, 88, 90
- Vous assurez des déplacements sur la base d'une semaine complète 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
 - 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

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