

Cabinet de conseil RH

Recrute pour son client :



DHOLLANDIA

**Constructeur de Hayons Elévateurs
Equipementier pour l'Automobile (VL/PL)**

Leader sur le marché français

47 collaborateurs - 40 M€ de CA annuel (hors filiales)

UN COMMERCIAL (H/F)




(Vente - Conseil – Expert)

Basé sur son territoire : Sud - Est

(04,05,06,07,11,21,30,34,48,66,83,84)

Missions :

Rattaché (e) au Chef des Ventes National, les missions du commercial sont les suivantes :

-  Vous commercialisez l'ensemble de la gamme : Hayons élévateurs, Pièces de Rechange D'origine et Multimarques ainsi que différents services proposés et associés comme la formation, les contrats d'entretien...
-  Votre travail d'analyse et de sensibilisation vous permet de développer vos clients : carrossiers, constructeurs, loueurs et autres garages grâce à un diagnostic précis des besoins et des solutions adéquates.
-  Vous assurez l'entretien, le suivi commercial des clients « Grands Comptes » (loueurs, distributeurs de pièces détachées) implantés sur votre région.

- ✚ Vous mettez en avant des nouveaux produits en osmose avec le Commercial National TPMR (Transports pour Personnes à Mobilité Réduite) et Pièces et Services.

Votre rôle couvre l'ensemble du cycle de vente en vous appuyant sur un commercial sédentaire (suivi des devis et des dossiers) et en collaboration avec un technicien itinérant.

Profil :

- ✚ De formation BAC +2 à dominante commerciale, vous démontrez des talents dans le secteur automobile (équipementier, industrie...).
- ✚ Vous justifiez d'une expérience réussie dans la gestion de la relation Client en B to B.
- ✚ Autonome, votre rigueur et votre organisation dans votre travail vous permettent de gérer votre territoire de manière optimale.
- ✚ Vous savez identifier les besoins grâce à votre écoute et les susciter en étant force de proposition.

Aptitudes

- Sens commercial affirmé et **intérêt** pour la technique produits
- Adaptabilité - Conscience financière
- **Tenace - Rigoureux - Méthodique - Volontaire**

Nous vous offrons

- Une organisation à taille humaine bénéficiant d'une bonne notoriété et d'un savoir faire technique reconnu.
- Salaire annuel à la hauteur des responsabilités (fixe + primes)
- Véhicule professionnel / Ordinateur portable / Mutuelle
- Objectifs fixés sur les ventes des produits de la marque

Merci de transmettre votre dossier de candidature (CV et lettre de motivation) à b-ressource en précisant votre rémunération actuelle et la **référence 2012-01-DHO-COS** par courrier électronique à l'adresse suivante :

Thierry.baux@b-ressource.com