



SLV Lighting Group est un groupe allemand (700 p. sur 38 pays) qui, depuis 40 ans, conçoit une gamme large et complète de luminaires contemporains intérieurs et extérieurs pour les marchés résidentiels, mais aussi les commerces, l'hôtellerie-restauration, les bureaux et le tertiaire (catalogue d'environ 3.000 pièces, véritable référence dans la profession).

En tant que filiale française, **SLV France** distribue des solutions d'éclairage innovantes et performantes auprès de nos clients installateurs (électriciens) via leurs fournisseurs (distributeurs de matériel électrique, grossistes...). Reconnus sur le marché pour la qualité de nos produits, nous connaissons une croissance forte et régulière dans notre secteur d'activité. Dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons un (e) :

Technico-Commercial (région sud/sud ouest)

Physiquement basé(e) dans ce secteur et rattaché (e) au Chef des ventes, vous aurez la responsabilité de votre secteur géographique (Occitanie), de la définition et du déploiement du plan d'action en mettant en avant nos produits et services.

Pour développer le Chiffre d'Affaires de votre secteur, vos principales missions consisteront à :

- Manager un réseau de distributeurs partenaires,
- Générer de la demande en animant les installateurs et prescripteurs de votre secteur,
- Appliquer la politique commerciale et les processus commerciaux,
- Participer aux événements commerciaux de votre secteur (salons et autres).

Vous travaillez en étroite collaboration avec notre solide équipe commerciale sédentaire et les experts techniques basés au siège de la Société (en région lyonnaise).

De formation commerciale (débutant accepté), vous souhaitez acquérir une première expérience dans la vente de produits techniques auprès de réseaux professionnels. Vous maîtrisez la négociation commerciale, avez une véritable sensibilité client et aimez le travail en équipe.

Au-delà d'un profil, nous recherchons une **personnalité curieuse, dynamique et force de proposition**, capable de s'inscrire dans le projet ambitieux et les valeurs de SLV.

Nous vous proposons de :

- Rejoindre un groupe leader reconnu sur son marché,
- Intégrer une équipe dynamique, engagée et passionnée,
- Travailler dans une entreprise réactive et réputée pour la qualité de ses produits et services,
- Participer sur votre secteur au développement et au rayonnement de SLV en France.

Nous vous offrons une rémunération fixe en fonction du profil + variable, un véhicule de fonction, un accord d'intéressement et plan d'épargne entreprise ; ainsi que les équipements nécessaires pour cette fonction (ordinateur et téléphone portable).

Poste à pourvoir de suite pour un CDI, base forfait 218 jours.

Merci d'adresser votre dossier de candidature (lettre de motivation + CV + prétentions salariales) à :
rh@slv.fr