SLV France. Nous sommes la filiale de commercialisation d'un important groupe allemand et nous distribuons en France une gamme large et complète de luminaires décoratifs (un catalogue d'environ 3.000 pièces, véritable référence dans la profession) à destination des électriciens et de 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. Nous recherchons un (e) :

Technico-Commercial

Rattaché (e) au Directeur Commercial, vous aurez la responsabilité de votre secteur géographique (départements 08, 51, 54, 55, 57, 67, 68, 88 et 90), de la définition et du déploiement du plan d'action en mettant en avant nos produits et services.

Vos missions principales consisteront à :

- Développer le CA de votre secteur
- 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

Par ailleurs, vous participez aux événements commerciaux et travaillez en collaboration avec les services distribution et projets.

Nous souhaitons idéalement rencontrer des candidats de formation commerciale (type BTS ou IUT), devant faire valoir, au minimum d'une première expérience commerciale acquise dans la vente de produits techniques auprès des réseaux professionnels.

Vous maîtrisez la négociation commerciale, aimez le travail en équipe et êtes force de propositions.

Rémunération fixe + variable, accord d'intéressement et plan d'épargne entreprise. (véhicule, ordinateur et téléphone portable seront mis à votre disposition pour la réalisation de votre mission).

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