

*Description du poste :*

- Commercial(e) sédentaire

***Notre société :***

Filiale française d'un groupe espagnol qui conçoit et fabrique du matériel électrique pour les industriels, nous commercialisons les produits du groupe sur toute la France. Nous disposons d'un stock important de matériel dans nos locaux de Chaponnay ce qui permet d'être un acteur important dans le domaine électrique.

***Missions :***

- Réaliser la prospection téléphonique sur toute la France
- Déterminer les interlocuteurs au sein des entreprises prospectées
- Suivre les clients historiques
- Elaborer et relancer des offres
- Rédiger le reporting de 100% du suivi de vos démarches
- Réaliser des campagnes marketing
- Gérer du SAV
- Réaliser les statistiques de vente
- Venir en soutien renforcé d'un commercial itinérant : prospecter sur sa zone, prendre les RDV et préparer les tournées de visite client, réaliser les offres et les relancer.
- Rendre compte aux commerciaux itinérants des démarches et résultats obtenus sur les zones
- Contribuer à étendre la notoriété de l'entreprise
- Développer le portefeuille client existant
- Mettre à jour le logiciel de suivi client
- ...

***Compétences attendues :***

- Très bonne maîtrise des outils bureautiques et informatiques
- Excellente organisation de son travail avec une bonne gestion des priorités
- Bonne maîtrise de la communication écrite et orale (bonne élocution et voix expressive)
- Esprit de synthèse et de logique

***Savoir-faire :***

- Compétences techniques (électricité serait un plus)
- Connaissances du secteur industriel et du commerce BtoB
- Expérience technique appréciée
- Langues : Anglais et/ou espagnol serait un plus

***Savoir-être :***

- Polyvalence, rigueur, méthode, bonne capacité d'écoute, adaptabilité
- Sens des responsabilités, autonomie et souci de qualité du travail produit
- Sens du service client, persuasion
- Esprit d'équipe (esprit TPE) pour répondre aux besoins des clients

**Formation minimum requise :**

- Bac + 2
- BTS conseil et commercialisation de solutions techniques (CCST-TC)
- BUT techniques de commercialisation (TC)
- BTS électrotechnique

**Moyens mis à disposition :**

- Travail au bureau à Chaponnay
- Outils informatiques (logiciels internes ERP et CRM, Microsoft Office)

**Rattachement hiérarchique :**

- Direction de l'entreprise

**Conditions emploi :**

- Contrat CDI de 35 heures du lundi au vendredi
- Lieu de travail : Chaponnay (69)
- Télétravail : Non
- Poste à pourvoir : Septembre 2025
- Formation produits assurée en interne

**Rémunération :**

- Fixe à déterminer selon expérience
- Variable sur objectifs selon profil et mission attribuées

\*\*\*

CV et LETTRE DE MOTIVATION à nous transmettre à l'adresse [info@dfelectric.fr](mailto:info@dfelectric.fr)

Votre contact : Mme FACCHINETTI Laura

Nous étudierons avec le plus grand soin toutes les candidatures