

<b>Recruteur</b>	Page Personnel
<b>Ville</b>	, Évry-Courcouronnes
<b>Référence</b>	156450314113913591
<b>Titre de l'offre</b>	Technico- Commercial - Equipements Entretien Te... H/F (CDI)
<b>Description de la mission</b>	<p>Rattaché au Directeur des Ventes, le Technico - Commercial - Equipements Entretien Textile sera en charge de développer la clientèle et les ventes de matériel de nettoyage et entretien du linge (machines à laver, séchoirs, repasseuses, etc.) pour Versailles et plus largement sur l'Île-de-France et la Normandie. A ce titre, ses principales missions seront les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* Prospector de nouveaux clients (terrain, upsell, crossell) auprès d'institutionnels (EHPAD, ESAT) notamment auprès de Chefs de service, Responsables Achats, Responsable Hygiène et de clients indépendants tels que des pressings, blanchisseries, laveries,</li><li>* Animer son réseau en s'appuyant sur l'activité des Commerciaux des autres BU (crossell, développement des comptes clients existants),</li><li>* Développer et gérer le portefeuille clients actuel (suivi de la qualité du service, suivi de l'installation technique, suivi des opportunités commerciales, étude des besoins, négociation et closing de l'offre commerciale) notamment auprès de clients indépendants et institutionnels,</li><li>* Réaliser les réponses aux appels d'offres (démonstrations, soutenance, établissement du cahier des charges) en ayant réalisé au préalable un ciblage annuel,</li><li>* Fidéliser et renouveler le parc matériel des clients existants,</li><li>* Réaliser des reportings réguliers auprès de la Direction Commerciale.Pour postuler cliquer ici.</li></ul>
<b>Type de contrat</b>	CDI
<b>Télétravail</b>	Non spécifié
<b>Rémunération</b>	40-50 K /an
<b>Profil</b>	Commercial / Vente
<b>Client</b>	PAGE PERSONNEL
<b>Localisation</b>	Versailles
<b>Description du profil</b>	<p>Vous avez au moins une première expérience significative (2 ans minimum) en tant que Commercial Terrain acquise idéalement chez un distributeur ou un fabricant de bien d'équipements de blanchisserie ou industriels, auprès d'une clientèle professionnelle. Vous êtes coutumier de la vente en cycle long et savez faire preuve d'autonomie, ainsi que d'une grande capacité d'adaptation et d'un bon niveau de discours auprès d'interlocuteurs diverses.</p> <p>Au-delà des diplômes et des expériences, c'est votre tempérament commercial qui fera la différence. Vous êtes " chasseur ", tenace et ne reculez pas devant les obstacles.</p>
<b>Profil</b>	Commercial / Vente
<b>Secteur</b>	Services