



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-ascenseurs-f-h>

Commercial Ascenseurs F/H

Description

En lien direct avec le Directeur Commercial Régional, vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes techniques.

Le coeur de votre mission sera de **renforcer les relations avec les clients existants et d'identifier comment mieux travailler avec eux** pour des projets à long terme.

En tant que Commercial Ascenseurs (H/F), vous ne serez pas simplement assis derrière un bureau. Vous serez au coeur de l'action, sur le terrain, à la rencontre des clients dans le département du Rhône (69), principalement à Lyon, ainsi que dans le sud de l'Ain.

Vous aurez la responsabilité de gérer et développer un portefeuille de 100 à 150 clients, plaçant leur satisfaction au coeur de toutes vos actions.

Plus concrètement :

- Vous contribuez à l'établissement et au renforcement de relations de confiance solides avec les clients, principalement des syndicats de copropriété.
- Vous assurez la vente de services tels que la maintenance, le dépannage, la modernisation et le remplacement d'équipements dans des bâtiments existants (établissement du cahier des charges, devis, chiffrage, etc.).
- Vous êtes force de proposition face aux projets de vos clients : vous travaillez en collaboration avec les experts techniques de l'entreprise afin de fournir une solution sur mesure.
- Vous veillez et analysez le marché pour identifier des opportunités et augmenter les parts de marché.
- Vous gérez vos tâches administratives de manière autonome (notamment le reporting).

Qualifications

De formation supérieure commerciale ou technique (bac+4 à +5), aucune connaissance technique préalable dans le domaine n'est requise (formation interne).

Au-delà des compétences techniques, nous cherchons avant tout **une**

personnalité qui adhère aux valeurs fortes de notre client. Nous croyons fermement que ce sont les **qualités humaines** qui font la différence et nous cherchons quelqu'un qui saura se démarquer par son écoute, son dynamisme et son savoir-être.

Voici ce que nous attendons de vous :

- **Une capacité à construire des relations durables et de confiance :**
Vous savez écouter, comprendre et répondre aux besoins de vos clients, en établissant des relations solides et pérennes.
- **Un esprit proactif et audacieux :** Vous n'avez pas peur de prendre des initiatives et d'explorer de nouvelles opportunités. Vous êtes toujours prêts à pousser les portes et à découvrir ce qui se cache derrière.
- **Un excellent savoir-être :** Votre capacité à vous intégrer facilement et votre dynamisme contagieux font de vous un collaborateur apprécié et respecté.
- **Un sens aigu des résultats :** Vous savez gérer des cycles de vente à moyen et long terme, avec une approche méthodique et orientée vers les résultats.
- **Des compétences en informatique :** La maîtrise des outils CRM, idéalement Salesforce, est essentielle pour rester à la pointe de l'innovation.
- **Une première expérience réussie sur un poste de commercial terrain est exigée,** idéalement dans le secteur des services.

CE QUE NOUS OFFRONS :

- ****Un salaire fixe sur 13 mois** :** 40 000 à 44 000 euros bruts par an (selon profil)
- ****Une part variable**** calculée trimestriellement et annuellement selon les objectifs atteints
- ****Des bonus non plafonnés**** pour récompenser la prise d'initiative
- ****Un environnement de travail agréable et stimulant****, avec des perspectives d'évolution nombreuses, y compris à l'international.

Implantée dans la zone industrielle de Saint-Priest, notre agence est dotée de locaux modernes, conçus pour favoriser le bien-être des collaborateurs et l'accueil des clients (bureaux commerciaux et techniques en open space, salles de réunion équipées et une magnifique terrasse extérieure).

Si vous êtes prêt(e) à faire partie d'une équipe dynamique et à évoluer au sein d'une entreprise résolument tournée vers l'innovation et le développement humain, rejoignez-nous et ensemble, construisons l'avenir !

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

69389, LYON 09, LYON, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
44000 €

Date de publication

27 août 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

26.09.2024