

JOB :

Technico-commercial(e) itinérant B2B Sud-Est France

FLUX est le pionnier et leader dans le transfert mobile de fluide par sa gamme de pompes vide-fûts et IBC. La filiale Française à taille humaine de 14 personnes assure la vente et les services associés pour la manipulation des liquides.

Votre mission :

- Suivre et fidéliser la clientèle existante
- Prospecter de nouveaux marchés sur différents secteurs d'activités en fonction de la gamme produit
- Etablir les devis de la détermination matériel et les suivre
- Apporter les conseils utiles aux utilisateurs, prescripteurs et revendeurs
- Participer aux actions de promotions commerciales : salon, web-meeting, référence
- Assurer la formation commerciale et technique auprès de nos partenaires

Votre profil :

- Votre appétence pour l'industrie et le conseil pour ses acteurs est l'une de vos motivations.
- Vous aimez le contact avec la clientèle et vous disposez d'un bon relationnel verbal et écrit.
- Vous avez l'esprit d'équipe et aider votre entourage est naturel pour vous.
- Vous êtes organisé(e) et rigoureux(se) et faites preuve de polyvalence et d'autonomie sur les missions et responsabilités qui vous sont confiées.
- Vous êtes issu d'une formation technique et/ou commerciale
- Vous résidez dans la région Rhône-Alpes (dans la vallée du Rhône entre Macon et Aix-en-Provence, entre Saint-Etienne et Grenoble).

Salaire :

- 35-50 k€ selon profil (fixe + variable), mutuelle, 13eme mois, télétravail régulier, forfait jour (RTT)

Outils pour la mission :

- Véhicule de fonction + Smartphone + VOIP en home-office + Laptop tactile + matériel de démonstration + chaussure de sécurité & casque & lunette & gants.
- Afin de garantir le succès de votre mission, une période d'intégration et de formation d'environ 3 mois est planifiée à nos bureaux et atelier de Croissy-Beaubourg (77).

Envoyez votre candidature (courriel d'intérêt et CV) par email à c.rossigneux@flux-pompes.com