



À propos de nous

Notre Groupe est le challenger innovant du secteur Automobile, spécialisé en pneumatiques. Nous proposons nos services à un large panel de clients professionnels pour distribuer les marques majeures du marché et nos marques sélectives (Michelin, Bridgestone, Goodyear, Continental, Pirelli, Hankook, ...).

Nos valeurs ? L'engagement dans une aventure humaine bienveillante, l'innovation de l'approche commerciale, le sens du service client et l'indépendance financière.

Notre but ? Aider nos clients à fidéliser leurs consommateurs et à en recruter de nouveaux par le pneumatique, dans un marché automobile en pleine mutation électrique : le pneu est en passe de devenir la première pièce de rechange et la raison principale de venue en atelier mécanique.

Nous sommes aujourd'hui à la recherche de nos futurs talents pour une de nos filiales (Chronopneus SLPA) qui assure la distribution de pneumatiques auprès de tous les professionnels de l'automobile, concessionnaires, centres auto et garagistes.

Notre Raison d'Être ? Chronopneus SLPA existe pour accompagner de façon pérenne le développement de nos clients, fournisseurs, confrères et groupe et s'engager activement vers une réduction de notre/ nos empreinte(s) carbone commune en proposant des services efficaces et innovants en favorisant l'épanouissement de nos femmes et hommes

En nous rejoignant, vous intégrerez un groupe riche de 1300 collaborateurs où vous pourrez vous épanouir et nous seconder dans notre développement.

Découvrez-nous en image : <https://youtu.be/XNeADNHaRkc>

Mission

Nous recherchons un **Commercial sédentaire (H/F) en CDI sur la plateforme de St Jory (31)**.

Au sein de notre équipe règne une bonne ambiance, de la bonne humeur et un esprit d'équipe. Vos missions seront les suivantes :

- Effectuer des appels sortants pour identifier les besoins des prospects
- Présenter nos offres de manière claire et convaincante

- Assurer le suivi commercial
- Assurer un reporting régulier
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes marketing et commerce terrain

Profil

Diplômé d'un BTS NDRC ou équivalent

- Expérience souhaitée dans la vente par téléphone ou la prospection BtoB/BtoC.
- Excellent relationnel et aisance à l'oral.
- Sens de l'écoute, de la négociation et du résultat.
- Maîtrise des outils informatiques (CRM, pack Office...).
- Esprit d'équipe et motivation à relever des challenges.

Une période de formation à nos outils informatique et à nos organisations internes est prévue.