

## Commercial Itinérant BtoB – Secteurs 26&07

### L'entreprise

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.

**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.

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

En nous rejoignant, vous intégrerez un groupe riche de 1400 collaborateurs où vous pourrez vous épanouir et nous seconder dans notre développement.

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

### Les missions

Dans le cadre de cette création de poste et sous la responsabilité du chef des ventes, vous serez amené(e) à développer un portefeuille clients existant et effectuer différentes actions de prospection afin d'accroître votre chiffre d'affaires. Afin de réaliser vos missions, vous pourrez bénéficier d'un parcours d'intégration et d'une mise à disposition de tous les outils nécessaires au bon déroulement de votre quotidien et de vos actions commerciales (Véhicule, CRM, téléphone, I Pad, support logistique). À nos côtés, vous serez formé(e) et accompagné(e) pour élargir votre spectre de compétences en nous aidant à étendre notre attractivité.

Votre terrain de jeu commercial ? Nous sommes à la recherche sur les secteurs du 26 (Drome) – 07 (Ardèche) idéalement basé à Valence.

### Profil recherché

Doté(e) d'un fort relationnel et d'un réel tempérament commercial, vous êtes à l'aise avec tous types d'interlocuteurs ? Si vous êtes force de proposition, mais aussi autonome et capable de créer du lien avec nos clients, vous êtes peut-être notre futur(e) collaborateur(rice) ! Nous recherchons une personnalité persévérante, avec un instinct de chasseur(se), qui saura s'impliquer dans une société mettant en valeur les enjeux digitaux. Une formation commerciale est idéale mais pas indispensable, une première expérience dans le domaine est un plus. Le permis B est obligatoire.

### Avantages

En rejoignant notre entreprise, vous pourrez bénéficier de nombreux avantages :

- D'une entreprise qui fournit des outils ludiques et ergonomiques dans une nouvelle approche digitale
- D'un temps de travail flexible, ainsi que du télétravail
- Du 13ème mois et d'une mutuelle familiale
- D'une rémunération fixe appréciable avec un variable stimulant