



## **Société**

Envie de vous dépasser dans une entreprise engagée, innovante et agile ?

La société SLPA du groupe Simon-Chouteau assure depuis plus de 25 ans la distribution de pneumatiques et accessoires auprès de tous les professionnels de l'automobile, concessionnaires, centres auto et garagistes en France.

Elle propose un large panel de services et produits de marques majeures et sélectives. Reconnue pour son engagement dans une aventure humaine bienveillante, son innovation dans son approche commerciale, son sens du service client, son but est d'aider ses clients à fidéliser leurs consommateurs et à en recruter de nouveaux par le pneumatique, dans un marché automobile en pleine mutation électrique.

## **Mission**

Nous recherchons aujourd'hui un talent commercial itinérant B to B H/F pour rayonner auprès d'une clientèle de professionnels de l'automobile.

Les missions :

Accompagnez, fidélisez, développez vos clients sur votre secteur en toute autonomie. Sous la responsabilité du chef des ventes et au sein d'une équipe commerciale, vous serez amené à développer un portefeuille clients existant et effectuer différentes actions de prospection afin d'accroître votre chiffre d'affaires. Pour cela, vous :

- organisez vos journées de visites régulières chez vos clients, développez les ventes grâce à notre méthode, et assurez un suivi de qualité,
- prospectez sur le terrain pour dénicher de nouvelles opportunités de business, - analysez les ventes réalisées sur votre secteur,
- apportez vos conseils avisés pour accompagner vos clients dans l'optimisation des services apportés et la distribution efficace des produits associés,
- organisez des actions promotionnelles en lien avec le service Marketing,
- établissez un reporting quotidien de votre activité sur votre CRM.

## **Profil**

Commercial conseil, vous êtes éleveur et chasseur dans l'âme. Plus qu'une formation commerciale idéalement, vous êtes doté d'un fort relationnel et d'un réel tempérament commercial pour vendre des solutions et services auprès de tous types d'interlocuteurs.

Une première expérience dans le domaine est un plus mais nous sommes ouverts aux débutants car nous savons former et accompagner pour développer les compétences de nos collaborateurs.

Vos atouts pour réussir ? une personnalité persévérante, avec un instinct de chasseur(se), bien sûr ! mais vous êtes aussi :

- . autonome, créatif et force de proposition.
- . capable de créer du lien avec vos clients pour pérenniser la relation sur le long terme.
- . un talent qui saura s'impliquer dans une société mettant en valeur les enjeux digitaux.

Le permis B est obligatoire.

Nous vous proposons :

- . Un environnement de travail bienveillant, des outils ludiques et ergonomiques dans une nouvelle approche digitale.
- . Un temps de travail flexible, ainsi que du télétravail.



. Un 13ème mois ainsi qu'une mutuelle familiale.

. Une rémunération composée d'un fixe appréciable et d'un variable stimulant.

Vous bénéficierez d'un parcours d'intégration, 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) et d'un accompagnement tout au long de votre parcours.

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

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

Prêt pour votre nouveau challenge à nos côtés ?