



Prospecteur France – Région Nord-Est

ATC, QUI SOMMES-NOUS ?

Une belle PME familiale située à Brignais, aux portes de Lyon

Leader en France, nous concevons et fabriquons des diffuseurs d'air en textile

Fort de notre savoir-faire d'excellence et de nos 30 ans d'existence, nous nous développons aujourd'hui dans le monde entier.

Un cadre et une organisation de travail que nous souhaitons avant tout propice au bien-être de nos 40 salariés.

Une volonté d'innovation et d'amélioration permanente qui nous a permis de lancer notre nouveau-né, le « Surface » en 2018 et d'obtenir le label « French fab »

La fierté de voir nos produits servir de grands événements tels que les jeux Olympiques, la coupe du monde de football et équiper des grands noms de l'industrie, de l'agroalimentaire...

NOS OBJECTIFS :

- Nous positionner comme le référent incontournable sur notre activité en poursuivant notre développement notamment à l'international
- Accroître les compétences, et l'engagement de nos salariés en continuant à miser sur la polyvalence, l'autonomie, la bonne ambiance de travail et ce, complété d'une politique de formation continue bienveillante
- Entretenir un management de proximité et d'écoute, illustré par nos méthodes de travail collaboratives, qui fait que nous progressons et nous développons ensemble, direction et salariés.

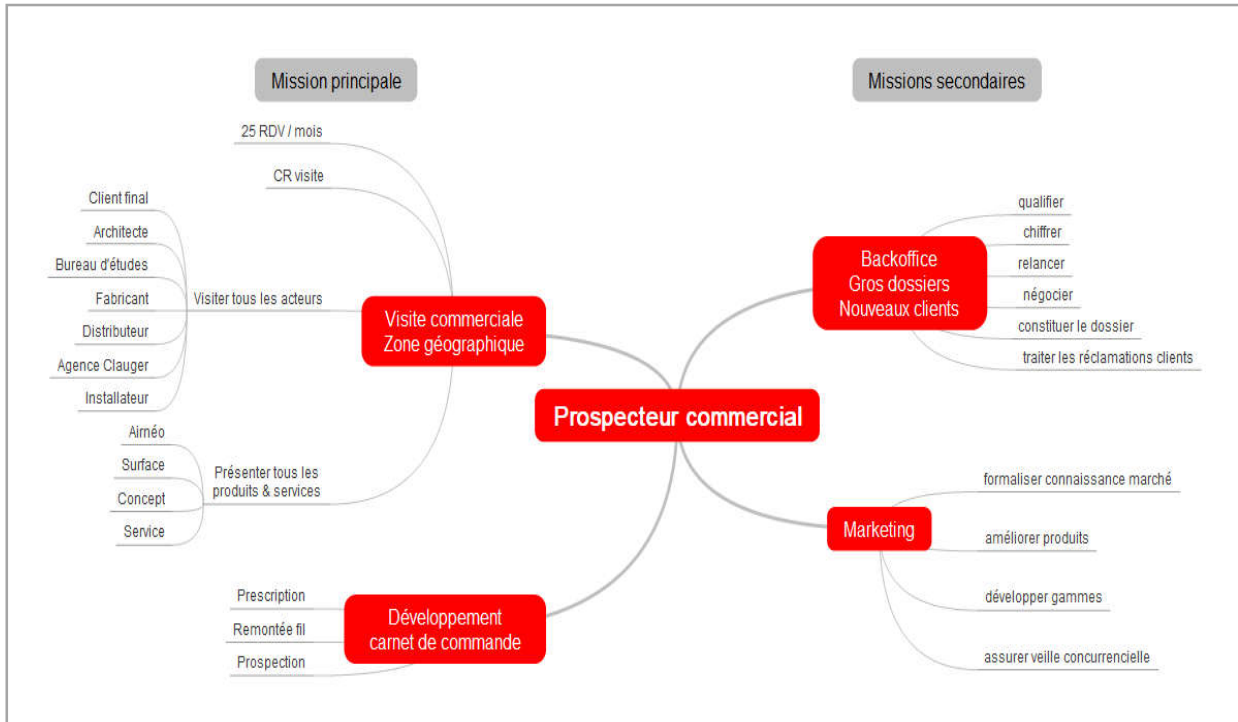
VOTRE POSTE : PROSPECTEUR France – REGION SUD-EST

Missions principales :

- Développer le CA de la zone géographique en s'assurant d'un niveau de marge acceptable et de la faisabilité technique des commandes.
 - Développer un portefeuille client en menant des actions de prospection auprès de tous les acteurs du marché
 - S'assurer de la prescription par les bureaux d'études et les architectes
 - Présenter et déployer tous les produits et services de l'entreprise
 - ⇒ **Objectif d'au moins 25 visites par mois conformément au plan d'actions commerciales France**
- Zone géographique Nord-Est : Régions HAUTS-DE-France / GRAND-EST / BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE**

Missions secondaires :

- Assurer un reporting hebdomadaire avec compte-rendu de visites et mises à jour CRM
- Qualifier, chiffrer, relancer les offres significatives et les nouveaux clients
- Négocier les conditions de paiement, les prix, les délais
- S'assurer du processus de commande afin de garantir les engagements contractuels
- Traiter les réclamations clients
- Assurer une veille concurrentielle (prix, produits, structures)
- Participer aux réunions commerciales, assurer les remontées terrain, contribuer aux échanges d'informations
- Relances clients lors d'impayés, en collaboration avec le service comptabilité
- Piloter les opérations de marketing direct



Profil :

- Diplômé d'un Bac +2 technique, idéalement en Génie Climatique avec une formation commerciale complémentaire ou justifiant d'au moins 5 années d'expérience dans la vente de produits techniques
- sur-mesure et la prospection en autonomie sur une zone géographique
- Nous recherchons une personne tenace, rigoureuse, avec un bon sens de l'analyse et du résultat.
- Un profil de « chasseur » est indispensable.
- Anglais souhaité.



Poste basé sur zone Nord-Est

Contact : Raphaël BAL
Tél : 06.80.98.14.20 / Mail : rbal@aerotextile.com

Donnez un nouveau souffle à vos projets !