



NOUS RECRUTONS TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT (H/F)

Carrosserie
Secteur géographique France CENTRE



FONCTIONS

- Assurer la prospection de nouveaux clients ciblés
- Assurer le suivi clients (constructeur, concessionnaire, carrossier industriel)
- Présentation d'un véhicule de démonstration en clientèle
- Interlocuteur direct de la clientèle
- Définir les besoins, les études techniques pour proposition commerciale
- Gestion des projets commerciaux de la conception à la livraison



CDI

Statut : Cadre - Forfait Jours

Rémunération : À définir suivant expérience
Commissions sur chiffre d'affaires

Équipements commerciales : Voiture de service 2 places, téléphone et ordinateur

Primes divers : Prime mensuelle d'objectifs, 13ème mois, prime de congés...



PROFIL

Formation :

BAC +2 dans le domaine technique, formation commerciale associée

Expériences :

Commercial dans le milieu industriel et technique depuis plus de 2 ans
Déplacements sur 3 à 4 jours par semaine

Connaissances :

Connaissance en mécanique générale et/ou milieu poids lourds appréciées
Maîtrise d'un CRM

Personnalité :

Rigueur, autonomie, dynamisme, communiquant, organisé

Si vous souhaitez nous rejoindre, merci d'envoyer CV + LM à :
recrutement@cornut.fr