

POSTE TECHNICO-COMMERCIAL INDUSTRIE CDI H/F - SECTEUR EST

Vous souhaitez intégrer une entreprise française tournée vers l'avenir ? Vous avez fait le bon choix en choisissant SAM. Avec un investissement annuel de 5% de son CA en R&D, une participation à des événements majeurs en termes d'innovation (Salon du Bourget, Salon des Outils Connectés, ...), et une Force de Vente présente sur tout le territoire, SAM OUTILLAGE place l'innovation au cœur de ses valeurs.

Rattaché(e) au Directeur Commercial et en étroite collaboration avec les Responsables Régionaux des Ventes qui animent les réseaux de distributeurs, votre mission consiste à prospecter, animer et développer son secteur d'activité commerciale en vendant auprès des utilisateurs ciblés.

Vous avez pour mission l'identification des entreprises à fort potentiel et leur circuit de prise de décision ainsi que la prise de rendez-vous afin d'organiser vos tournées de démonstration produits. Vous présentez puis vendez les gammes de produits SAM ; vous assurez ensuite la prescription auprès des distributeurs partenaires.

Vous réalisez également des tournées en binôme avec le commercial du distributeur chez les utilisateurs ciblés et assurez les formations techniques auprès des équipes de ventes des distributeurs sur les produits des marques du groupe SAM, et créez avec eux une relation premium.

De formation supérieure technique, vous avez complété votre cursus par une formation commerciale et justifiez d'une expérience professionnelle de 10 ans dont 5 ans minimum dans la vente de produits techniques dans le secteur industriel.

Vous vous distinguez par vos compétences techniques qui vous permettent de vendre les produits du groupe SAM et d'être à l'aise pour dialoguer avec les chefs d'équipes, les services méthodes ou maintenance.

Doté(e) d'un excellent relationnel et d'une grande intelligence de situation, vous maîtrisez idéalement le dialogue commercial tripartite (distributeurs et utilisateurs) et êtes capable de travailler en étroite collaboration avec les Responsables Régionaux des Ventes. Vous excellez dans la réalisation de démonstrations techniques, et vous distinguez par votre capacité à convaincre afin d'atteindre vos objectifs de prescription. Vous identifiez les besoins de vos clients et savez gérer votre secteur de manière efficace et autonome.

SAM OUTILLAGE vous offre des conditions de travail de qualité : un support marketing et technique efficace, une rémunération motivante, camion de démonstration, ordinateur, téléphone portable...Le salaire est à négocier selon l'expérience.

Pour postuler ou transmettre une candidature, merci d'envoyer un cv ainsi qu'une lettre de motivation à l'adresse suivante : **epsomas@sam.eu**

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter le service RH : **04.77.92.13.31.**