EXPERT AUTOMOBILE – CDI - H/F

- ***Poste basé à Reims avec des déplacements dans le secteur Nord-Est -***

Vous souhaitez intégrer une entreprise française tournée vers l'avenir ? Vous avez fait le bon choix en choisissant SAM. Avec un investissement annuel régulier de son CA en R&D, une participation à des évènements 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 des Ventes et Innovation Automobile de SAM OUTILLAGE, votre mission consiste à prospecter, animer et développer le réseau de distribution automobile, notamment à travers les réseaux constructeurs et les réseaux rapides du secteur. Vous serez également chargé(e) du référencement des utilisateurs à forts potentiels dans le cadre de la politique commerciale définie.

Pour atteindre vos objectifs, vous devrez mener à bien plusieurs missions :

- Rencontrer les utilisateurs finaux grands compte sur le terrain ; du décideur à l'utilisateur (responsables des ateliers, techniciens, opérateurs, …) pour déployer notre gamme, repérer les besoins techniques et les potentiels d'investissement et proposer des solutions techniques.

- Détecter les projets de productivité, traçabilité et confort du client dans les ateliers et concessions.

- Prescrire l'offre, négocier et valider l'affaire.

- Réaliser des formations et installations à distance, en présentiel si nécessaire et s'assurer du suivi dans le temps de la satisfaction du client.

- Organiser les visites et prendre les rendez-vous, présenter et déployer un plan d'action auprès des utilisateurs finaux.

- Assurer la promotion de la marque, des outils et rendre visible la marque SAM dans les ateliers des cibles stratégiques.

- Enrichir le CRM de manière qualitative afin de déployer des actions communes avec tous les services de SAM.

- Être identifié comme l'interlocuteur partenaire privilégié pour toute demande de conseil, de préconisation, en vue d'effectuer un achat d'outillage et/ou d'équipement pour l'atelier.

Issu(e) d'une formation de bac+3 minimum en école de commerce ou formation technico-commerciale, vous disposez d'une première expérience réussie dans la vente de produits techniques. Vous avez un goût avéré pour les produits automobile et aimez évoluer dans le monde de l'automobile.

Vous vous distinguez par vos compétences commerciales qui vous permettent de vendre les produits du groupe SAM et d'être à l'aise pour dialoguer avec des interlocuteurs multiples. De nature curieuse, vous avez une appétence pour les produits techniques et vous aimez vous former régulièrement.

Doté(e) d'un excellent relationnel et d'une grande intelligence de situation, vous maitrisez idéalement le dialogue commercial tripartite et êtes capable de travailler en étroite collaboration avec toutes les composantes de SAM. Vous vous distinguez par votre capacité à convaincre afin d'atteindre vos objectifs de ventes. 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, véhicule de démonstration équipé, ordinateur, smartphone) ainsi qu'un cadre de travail agréable avec la mise en place d'évènements collectifs pour nos collaborateurs (ateliers prévention santé, don de sang, évènement sportif, …)

Les horaires : forfait jour – 11 RTT par an
Déplacements : Secteur Nord-Est avec 3 jours par mois au siège à Saint-Etienne

Le salaire est à négocier selon l'expérience.

Dans le cadre de sa politique RSE, le Groupe SAM OUTILLAGE étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles de personnes en situation de handicap.

Si vous aimez le challenge et souhaitez évoluer au sein d'une société dynamique et à taille humaine, venez rejoindre notre équipe commerciale.

Le poste est basé à Reims et occasionne des déplacements réguliers dans le secteur Nord-Est (avec 3 jours par mois au siège à Saint-Etienne)

Pour postuler ou transmettre une candidature, merci d'envoyer un cv ainsi qu'une lettre de motivation directement sur drh@sam.eu en rappelant l'offre EXPERTAUTO51.

Pour toute question, n'hésitez pas à contacter le service RH : **04.77.92.13.43.**