



Vous détestez par-dessus tout :

- Effectuer de nombreux déplacements et parcourir des milliers de km en voiture chaque semaine
- Dormir à l'hôtel plusieurs fois par semaine
- Prospector toute la journée

Alors cette annonce est pour vous !

ROUX SOLUTIONS LEVAGE, est une société familiale Drômoise en forte croissance. Nous sommes spécialisés dans les solutions et des accessoires de levage et de manutention depuis plus de 40 ans. Nous sommes engagés dans une démarche RSE car le bien-être de nos collaborateurs est notre priorité !

Vous souhaitez vous investir dans un environnement dynamique et à taille humaine ? Venez soulever des montagnes avec nous !

Nous sommes à la recherche, dans le cadre de son développement, d'un(e) :

Commercial(e) sédentaire (H/F)

Intégrer la société c'est faire partie d'une équipe d'expert(e)s et de passionné(e)s qui ont la volonté de satisfaire leurs clients.

Notre crédo : technicité – conseil - expertise

Dans ce cadre vous devrez notamment :

- Promouvoir l'offre de produits dont vous avez la charge
- Gérer un portefeuille de clients
- Informer, conseiller et assister les clients dans leur démarche d'achat en leur proposant des solutions techniques adaptées à leur demande.
- Etablir les devis en conformité avec la politique commerciale
- Fournir la documentation technique aux clients
- Relancer l'ensemble des devis clients
- Réceptionner et vérifier les commandes et transmettre le délai de livraison au client en fonction des livraisons fournisseurs
- Suivre la commande jusqu'à réception par le client
- Servir les clients au comptoir

Le poste est évolutif.

Nous vous proposons une mission commerciale confortable sans prospection, où les demandes de devis coulent à flot.

Nous vous offrons un cadre de travail agréable avec des horaires fixes, sans déplacement, au sein d'une entreprise forte de sa notoriété, où règne la bonne ambiance et où la satisfaction du client est pour nous tous un objectif permanent.

Vous possédez un Bac à Bac+2 technique, avec une expérience commerciale de 2-3 ans et une bonne connaissance du secteur industriel. Vous maîtrisez les outils informatiques. Vous avez une appétence pour les produits techniques et de bonnes capacités rédactionnelles et d'expression orale. La maîtrise de l'anglais serait un plus.

Les prérequis :

- Vous êtes rigoureux et un esprit d'initiative : le développement commercial et la qualité des prestations sont vos objectifs principaux.
- Vous avez un excellent un sens du service : la satisfaction client est votre priorité.
- Vous avez une bonne capacité de communication et un bon esprit d'équipe : c'est ce qui fera de vous le ou la candidat(e) idéal(e) pour ce poste.

Formation aux produits assurée par l'entreprise.

Type de contrat : CDI

Temps de travail : 35h hebdomadaires. Poste basé à Portes-Lès-Valence.

Salaire brut mensuel : rémunération fixe de 2000 € à 2500 € bruts mensuels selon profil et expérience + part variable sur objectif non plafonné + intéressement + chèques cadeaux...

Si vous êtes intéressé(e) merci d'envoyer votre candidature (CV + lettre de motivation) à l'adresse suivante : msausset@cilelium.com