



Offre d'emploi: Commercial F/H

- CDI - Statut Cadre - 30 - 45 K€ brut annuel (fixe + variable).
- Date de prise de poste envisagée : Dès que possible.

Description de l'entreprise :

- « CLiC-iT » développe, fabrique et commercialise depuis 2011 des équipements de protection individuelle contre les chutes de hauteur, pour les parcs « Accro branche », la « via Ferrata », l'industrie et le bâtiment, Nos produits uniques brevetés « made in France » suppriment le risque de chute par décrochage accidentel.
- Nous avons révolutionné le marché du Loisir pour passer de 0 à 30 % de part de marché en France en 6 ans. Nous sommes également présents mondialement dans 30 pays avec plus de 50 % du chiffre d'affaires à l'export.
- Basé au siège à Reims, à une 1 heure de Paris, vous intégrez une entreprise à taille humaine (équipe de 15 personnes).

Description du poste :

- Nous recherchons aujourd'hui un commercial H/F pour le marché du Sport & Loisir en France. Rattaché et en lien avec le gérant, vous intégrez une équipe commerciale dynamique et accueillante.
- Après une période d'intégration à nos produits et à nos différents services, vous êtes basé à Reims et intervenez sur tout le territoire national. Vous serez en déplacement (avec nuits d'hôtel) 3 à 4 jours par semaine.
- Votre mission consiste à prendre rendez-vous avec les clients pour cerner le besoin, apporter la meilleure solution et répondre aux objections, négocier les devis, animer le portefeuille prospects / clients / distributeurs (suivi des produits en essai, de la mise en service des produits, formation clients, feedback utilisation des produits, mise en œuvre des plans d'action SAV), organiser les salons et visites, participer à la stratégie marketing de l'entreprise.
- Voiture de société + tél et ordinateur portable. Potentiel d'évolution important avec le développement de ce marché.

Description du profil :

- De formation Bac+2 mini, vous avez une expérience commerciale réussie qui vous permet d'être autonome sur votre poste. Votre expérience comprend la vente B to B de produits techniques dans une PME.

Critères de sélection :

- Autonome sur fonction d'itinérant dans une PME
- Rigoureux
- Stable
- Sportif
- Bonne tolérance à la frustration
- Motivé par le produit et s'intéresse à la technique