



Offre d'emploi: Technico-commercial F/H en CDI

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 40 pays avec 60 % du chiffre d'affaires à l'export.
- Basé au siège à Reims, vous intégrez une entreprise à taille humaine (équipe de 15 personnes).

Description du poste :

- Nous recherchons aujourd'hui un technico-commercial H/F pour développer le marché du Sport & Loisir. 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. Vous serez en déplacement (avec nuits d'hôtel) 50 % de votre temps.
- 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+4 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.
- Vous parlez couramment l'anglais.

Candiatue à adresser à : thierry.dehondt@clic-it.eu

www.clic-it.eu