

Responsable Commercial – Centre/Sud

L'ENTREPRISE

Le cabinet MS-search effectue des missions de recherche par approche directe de cadres et cadres dirigeants pour des sociétés françaises et internationales, notamment Nordiques, implantées en France et ses pays frontaliers, ainsi que pour les filiales des entreprises françaises situées dans les pays nordiques.

Notre client Modul-System (qui fait Partie du Groupe Suédois Lifco, +/- 1,9 Md€ +6500 Employees) est Leader Mondial dans la fabrication, la Distribution & Montage de solutions d'aménagement modulaire pour véhicules utilitaires d'intervention ou de maintenance technique et d'ateliers mobiles de chantiers, ainsi que de VUL destinés au transport et la livraison de colis du « Dernier Kilomètre » et offre des solutions de mobilité durable grâce à de nombreuses transformations et équipements possibles. Modul-System propose d'accompagner ses Clients PME, Flottes, et prospects dans leurs projets de transformation et de déploiement de services ou de support technique au meilleur coût d'usage possible (TCO).

Pour Modul-System France (1 Siège en IDF ; 1 Agence aux Portes de Lyon, +50 salariés) nous recrutons un/une Responsable Commercial – Centre/Sud.

POSTE: Responsable Commercial – Centre/Sud

Vos responsabilités principales seront :

- Assurer le suivi et le développement des clients existants et prospecter de nouveaux clients prioritairement installés en RA-Centre-PACA, Région Sud FR.
- Comprendre le métier ou les usages des Clients ou Prospects
- Concevoir et proposer l'étude technique & Logistique ; voire participer à des réunions avec les Directions Métiers (Réunions, chiffrage, relevé de mesures, ...) et établir les devis.
- Négocier les modalités du contrat de vente & vérifier les conditions de réalisation du contrat de vente / Répondre à des Appels d'Offres (AO).
- Renseigner les supports de suivi d'activité et échanger des informations avec l'équipe de Préparation & Ventes Internes ;
- Participer aux actions commerciales et établir des plans de tournée.
- Poste rattaché au Chef des Ventes Sud - France.
- Déplacements en France et occasionnellement à l'étranger.
- Poste basé à L'Agence de La Verpillère (38) pour commencer. Le candidat vit en Région Rhône Alpes afin de pouvoir travailler à l'Agence, ou en « Remote » 2 journées par semaine, au maximum, et visiter ces Clients & Prospects...

PROFIL

- Vous justifiez d'une ou plusieurs expériences similaires dans une Concession Automobile ou chez un Equipementier Automobile ou Industriel, dans la Distribution Spécialisée.
- Formation supérieure technique ou commerciale (Bac +2 / DUT / BTS / License / Master / Ingénieur).
- Vous possédez des compétences commerciales (Ventes d'Affaires) et vous avez le goût pour la technique.
- Vous justifiez d'une réelle aisance relationnelle et d'une excellente communication orale et écrite.
- Vous êtes orienté(e) résultats et satisfaction client ;
- Une personnalité enthousiaste, motivée, dynamique et proactive.
- Autonome, agile et flexible avec une bonne capacité de travailler en équipe.
- Maîtrise des outils informatiques (MS office, ERP etc.) ; le candidat sera formé à notre Logiciel graphique et commercial Salestool®
- Maîtrise de l'anglais et du français, à l'oral et à l'écrit.

Le Candidat Recherché sera basé en RA et rattaché à l'Agence de LYS-Centre-Sud à la VERPILLERE (38) aux Portes de LYS et sera requis de voyager potentiellement plusieurs fois par trimestre, ou quand ce sera nécessaire... A définir ensemble.

CONTACT

Merci d'envoyer votre candidature à contact@ms-search.fr sous la référence 2186A