

La société **POIDS LOURDS 38**, spécialisée dans la vente de véhicules poids lourds neufs et d'occasion sur la région Rhône-Alpes, fête ses 25 ans cette année.

Entreprise à taille humaine, elle ne cesse de se développer et c'est dans le cadre de ce développement, que nous recherchons un technico-commercial supplémentaire pour la vente de semi-remorques et remorques neuves sur le 73 et le 74.

Vous intégrerez une équipe jeune et dynamique qui saura vous épauler pour vous former à nos méthodes de vente et à la technique de nos produits ; ceci afin de proposer notre large gamme de véhicules à travers les marques que nous distribuons (SCHMITZ CARGOBULL, TR'AX, AMC CASTERA).



### MISSIONS / ACTIVITÉS

#### Principales :

- Gérer, entretenir et développer un portefeuille client existant.
- Analyser et comprendre les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée à une demande ou une problématique précise.
- Promouvoir les offres de produits et de services de l'entreprise.
- Développer l'activité auprès de prospects par le démarchage sur le terrain, ainsi que par les outils de communication divers (téléphone, mail...).
- Gérer la relation commerciale avec le client de A à Z (prospection, définition des besoins, établissement et présentation des devis, prise de commandes, suivi des dossiers techniques et administratifs jusqu'à la livraison).
- Rendre compte de son activité commerciale.

#### Spécifiques :

- Participer aux actions de mailing, campagnes publicitaires (Internet, sms).
- Participer aux événements de la société et leur mise en place (portes ouvertes, salons).



### QUALITÉS REQUISES

- Sens de la négociation et du relationnel.
- Culture du résultat.
- Aptitude à travailler en autonomie.
- Une très bonne organisation de son temps de travail, ainsi qu'une rigueur prononcée sont de mises.
- Sens du service.
- Capacité à travailler en équipe, transmettre des informations, établir des relations efficaces avec autrui.
- Aisance orale envers la clientèle.



### FORMATIONS

- L'expérience et les qualités personnelles priment. Formation BAC +2 appréciée (Commerce / Marketing / Négociation / Relation Client).
- Une expérience d'au moins 2 ans dans la prospection terrain sera un atout.
- Maîtrise de Windows et des outils du Pack Office (Word, Excel, Publisher...).



### CONDITIONS D'EXERCICE

- Prospection terrain sur les départements du 73 et 74 (nécessité de résider sur ce secteur).
- Poste rattaché au siège social de l'entreprise (38).
- Le gérant de la société sera votre supérieur hiérarchique direct.
- Contrat CDI à temps plein avec période d'essai.
- Mise à disposition d'un véhicule + téléphone + ordinateur + carte carburant + badge autoroute.
- Remboursement des frais de déplacement.
- Rémunération composée d'un salaire fixe + commissions + primes.

#### POUR POSTULER ENVOYEZ

CV + lettre de motivation :

direction@pl38.fr  
04 76 50 19 93

