

INTEGREZ UNE ENTREPRISE INNOVANTE...

Nous vous offrons de nouvelles opportunités professionnelles et la possibilité d'évoluer au sein d'une entreprise pleinement orientée vers l'avenir.

Gorgy Timing, entreprise reconnue mondialement comme expert du Temps/Fréquence, recherche des talents pour renforcer son équipe commerciale.

Nous possédons plusieurs sites en France et à l'international.

La direction de Gorgy Timing est familiale. Nous privilégions le management de proximité, ce qui permet à nos collaborateurs d'obtenir des réponses dans des délais courts. Les processus de décisions sont rapides.

Le bien-être de nos équipes, l'évolution professionnelle, la montée en compétences, la transmission des connaissances et des savoir-faire sont au cœur de nos préoccupations.

Notre entreprise a connu une forte croissance avant la crise sanitaire : Nous devons retrouver ce niveau d'activité et nous comptons sur vous.

Vous souhaitez en savoir plus... www.gorgy-timing.fr

GORGY TIMING recrute :

Intitulé de poste :

COMMERCIAL TERRAIN - France

Référence : 2021.001

Date de diffusion : 07/04/2021

Vous êtes...

- Un candidat disposant d'une première expérience réussie dans la commercialisation de produits technologiques.
- Proactif, curieux, volontaire et faisant preuve de capacités d'adaptation.
- Une personne avec un tempérament de chasseur, douée pour la prospection et persévérante.
- Un professionnel ayant le sens de la relation et de la satisfaction client.
- Un connaisseur du monde de la distribution BtoB.
- Autonome avec l'utilisation des outils informatiques et de communication sur les réseaux sociaux.

Saisissez l'opportunité de

- Décliner la stratégie commerciale définie par l'entreprise.
- Promouvoir nos solutions sur votre secteur géographique.
- Animer et visiter la clientèle affectée.
- Réaliser des démonstrations de nos solutions et équipements.
- Créer et animer un réseau de distribution, d'agents et de partenaires sur votre secteur.
- Développer le portefeuille clients et d'opportunités en fonction de l'offre produits, de son évolution et de son marché.
- Produire des reporting réguliers qualitatifs et quantitatifs puis les partager avec l'Equipe.
- Rechercher, prendre en charge et répondre aux différents appels d'offres.

- Négocier et conclure des contrats et commandes sur les bases d'une proposition commerciale.
- Être l'interlocuteur privilégié entre le marché et l'entreprise.
- Analyser et remonter les informations de votre marché.
- Participer aux actions de communication sur votre marché de type salon, événement particulier, emailing, etc.

Rejoignez-nous pour

- Un contrat à durée indéterminée à temps plein.
- Un poste rattaché au siège en région grenobloise - télétravail possible.
- Une rémunération comprise entre 25k€ et 35k€ selon expérience + part variable

Spécificité du poste

- Déplacements fréquents en France. (permis B indispensable)
- Bon niveau d'anglais
- Maîtrise des outils bureautique (pack office).

Nous employons le masculin uniquement pour alléger le texte. Ce poste est bien entendu ouvert aux femmes et aux hommes

*Rejoignez l'équipe ! Nous vous attendons sur : **emploi@gorgy-timing.fr***