



To us, business is personal

TECHNICO COMMERCIAUX B to B (H/F)

Tous secteurs en France (environ 2 départements par secteur)

Atlet, filiale du groupe Nissan Forklift

Atlet est constructeur de matériels de manutention depuis plus de 50 ans en Europe. Spécialisé dans la Commercialisation et la Maintenance de chariots élévateurs, Atlet crée depuis toujours des solutions hautement technologiques, mettant l'accent sur une ergonomie, une sécurité et une performance au service de ses clients.

Grâce à une offre globale de produits, une haute qualité de services reconnue par les professionnels, et une couverture géographique étendue au territoire national, Atlet France affiche un plan de développement ambitieux d'ici 2014, soutenu par le lancement d'un nouveau produit en 2011 à découvrir sur www.atlet.com/fr.

Votre mission

Votre contribution est d'assurer un travail de terrain régulier et actif aux fins de développer la part de marché de votre secteur (environ 2 départements autour de votre domicile). Prospectant en grande autonomie, vous rédigez des offres professionnelles pertinentes, mettant en avant des solutions d'ingénierie produits / services sous le concept « ATLET Total ». Epaulé par votre manager, vous menez les négociations commerciales en vous adaptant à tous types d'interlocuteurs.

Servi par une politique de communication et de promotion Groupe, et avec l'appui d'un secrétariat commercial, vous organisez votre temps de travail en étant sur le terrain la majorité du temps. Par une formation à l'ensemble de notre gamme de produits et services, nous investissons sur votre potentiel et vous mènerons à une autonomie totale de négociation.

Notre gamme de produit est suffisamment diversifiée et technique pour vous tenir en haleine sur des fonctions commerciales toute votre carrière si vous le souhaitez ! A moins que vous ne souhaitiez prendre des responsabilités d'encadrement ou d'ouverture d'agence à terme ?

Votre profil

Vous êtes diplômé d'études supérieures (bac+2 à bac + 4).
Vous avez réalisé un stage significatif ou réussi une première expérience de vente dans le secteur de la manutention et/ou de la logistique, en biens d'équipement ou au sein d'un environnement industriel.
Vous avez une farouche ambition de développer un volume significatif de clients.
Votre charisme vous fait accrocher les ventes et vos qualités de persuasion vous les font concrétiser.
Pugnace, vous tissez des relations de confiance et devenez l'interlocuteur privilégié de vos clients.
Enfin, vous vous engagez durablement au sein d'Atlet, groupe reconnu par notre Profession.
L'anglais courant est une condition pour toute évolution professionnelle au sein du groupe.
Véhicule de société.

Candidatez !

cv@atlet.fr en précisant en objet l'intitulé de poste ainsi que votre secteur géographique.

ATLET FRANCE SAS
3, avenue des Gros Chevaux
BP 27081 – Saint-Ouen L'aumône
95053 CERGY PONTOISE CEDEX
Tél. : +33 (0) 1 34 40 32 00
Fax : +33 (0) 1 34 48 97 62
info@atlet.fr – www.atlet.fr
4669B

Société par Actions Simplifiées au capital de 1 870 000 €
RCS Pontoise 392 617 775 – TVA FR 88 392 617 775 – APE