

ATLET

To us, business is personal

RESPONSABLES REGIONAUX B to B (H/F)

Tous secteurs en France (environ 4 départements par secteur)
(voir détail dans « votre profil »)



**Créations
de Fonctions
2012**

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

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous êtes responsable du développement commercial et du service après vente sur votre secteur 91, 94, 45, 92. Vous relayez les actions communication et marketing de la Société et encadrez une petite équipe pluridisciplinaire de commerciaux et de techniciens de maintenance. Responsable de votre activité que vous gérez comme un centre de profit, vous définissez des objectifs exigeants et challengez l'ensemble de l'équipe pour les dépasser. Vous soutenez les commerciaux dans leurs démarches commerciales (de la prospection à la finalisation des affaires) et les techniciens dans la qualité du service en mettant l'accent sur la satisfaction client. Vous êtes vous-même impliqué dans le développement commercial et menez des actions terrain.

Vous appuyant sur un portefeuille clients existant, vous proposez toutes actions pour atteindre et dépasser les objectifs collectifs, ajustez la rentabilité de votre parc chariot, les renouvellements de contrats, ...

Votre profil

De formation Bac+4/5 issu d'une filière commerciale ou technique, vous avez une expérience professionnelle significative dans le secteur de la manutention ou dans la vente de biens d'équipements en B to B (avec services associés). Vous êtes reconnu comme une personne influente sur votre environnement, tant par votre facilité à vous adapter à vos interlocuteurs, que par votre exigence en matière de réalisation professionnelle. Capable d'encadrer des profils techniques et commerciaux, vous avez le sens du business. Anglais courant pour les contacts avec vos homologues dans le Groupe et les évolutions de carrière.

Vous êtes domicilié au cœur des régions à développer :

- région Nord Pas de Calais
- région Parisienne Ouest
- région Parisienne Nord est
- région Parisienne Sud
- région Rhône Alpes Nord
- région Rhône Alpes Sud

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

Société par Actions Simplifiées au capital de 1 870 000 €
RCS Pontoise 392 617 775 – TVA FR 88 392 617 775 – APE 4669B