

Commercial(e) de terrain secteur Aquitaine

Vous accompagnerez CRMS dans sa croissance ! Sur votre région, vous aimerez prospecter, gérer et fidéliser une clientèle de professionnels. Vous apprécierez l'autonomie, les challenges.

Rattaché(e) au Directeur Commercial, vous aurez pour mission de définir et de mettre en œuvre la stratégie commerciale de CRMS sur votre région, en ciblant des actions sur les réseaux existants. Votre objectif sera de gagner des parts de marché et d'améliorer la rentabilité sur ce réseau concurrencé.

Vous effectuerez une veille constante du marché et vous identifierez de nouvelles niches de développement. Vous assurerez également le suivi des comptes existants. Vous serez en charge des négociations et du contrôle des contrats.

La majeure partie de votre temps sera occupée sur le terrain par la recherche de nouveaux prospects, le suivi et l'accompagnement de nos clients.

Vous justifierez d'une expérience commerciale dans le domaine des courants faibles, de la sécurité hospitalière et d'une base en téléphonie.

Vous êtes doté(e) d'une excellente culture du résultat, vous êtes reconnu(e) pour votre vision stratégique et votre tempérament de développeur (se). Vous disposez de qualités commerciales évidentes. Votre rigueur est votre meilleur atout pour réussir dans cette fonction.

Une double connaissance du réseau de vente, moderne et traditionnel, est indispensable.

Vous avez acquis votre expérience au sein d'un marché identique.

Vous serez basé(e) en Gironde ou dans un département limitrophe, votre base sera en home-office.

Salaire : Fixe + commissions + primes d'objectifs.

Avantages : Mutuelle et Tickets Restaurant

Outils : automobile + carte d'essence + informatique + téléphonie mobile

Postez par mail, votre CV et vos motivations : [contact@crms91.com](mailto:contact@crms91.com)