

COMMERCIAL H/F
Poste à pourvoir en CDI

Tu as la fibre commerciale et tu aimes les challenges ?

Rejoins notre équipe dynamique et participes au développement de notre Groupe en pleine croissance !

Connais-tu le Groupe LINKSY ?

LINKSY est un Groupe industriel spécialisé dans les systèmes d'assemblage innovants.

Fort de 80 collaborateurs répartis dans 4 sociétés, le groupe propose des solutions techniques globales à tous les acteurs de l'industrie, de la startup aux grands comptes des secteurs automobile, AERO, médical, luxe, ...

Pour en savoir plus : <http://www.linksy.eu/>

Poste basé à Saint Ouen l'Aumône (95).

Pourquoi travailler avec nous ?

- Tu seras accompagné(e) par notre manager qui te mènera vers tes objectifs !
- Tu deviendras un(e) véritable expert(e) en solution de fixation et pourras donc réaliser de nombreuses ventes !
- Tu travailleras dans une bonne ambiance avec une cohésion d'équipe et des formations en continue.
- Et en plus : tu participeras à l'évolution d'une entreprise dynamique et pleine d'ambition.

Tes missions :

- Tu vendras les solutions techniques des 4 sociétés du Groupe.
- Tu activeras les nombreux clients et prospects du Groupe.
- Tu effectueras les entretiens téléphoniques et physiques : proposition de solutions techniques, information sur les produits et prestations du Groupe.
- Tu devras effectuer une véritable découverte des besoins de tes prospects, afin de leur proposer LA solution la plus adaptée, et bien sûr tu devras apporter des arguments de qualité.
- Tu développeras un portefeuille clients : gestion de projets dans le CRM, élaboration des devis, suivi des comptes clients.
- On te transmettra des leads qualifiés, à toi de prendre contact avec les prospects.
- Mais le plus important, c'est ta volonté d'apporter un service de qualité. Satisfaire le client sera ta priorité.

Quel profil recherchons-nous ?

- Tu as une fibre commerciale remarquable : tu négocies tout et on t'a toujours dit que tu étais fait(e) pour la vente !
- Tu possèdes déjà une première expérience dans la vente de produits techniques et/ou mécaniques.

- Tu maîtrises les outils informatiques tels que : CRM, ERP, bureautique etc...
- Tu es réactif(ve) et tu as une excellente aisance orale.
- Les échanges téléphoniques n'ont aucun secret pour toi : tu arrives à convaincre tout en étant à l'écoute des prospects et en leur apportant une entière satisfaction.
- Tu es enthousiaste et ambitieux(se), tu sais que tu peux toujours t'améliorer : "ne jamais se reposer sur ses acquis" est ta devise !
- L'anglais opérationnel serait un plus.
- Tu as un niveau minimum BAC +2 /+3

Quelle est notre offre ?

- Poste sédentaire le temps d'acquérir les compétences techniques puis commercial(e) itinérant(e).
- Un travail passionnant sur des semaines de 39 heures du lundi au **vendredi matin**.
- Une **rémunération motivante de 30 à 40 K€/an** suivant profil et résultats, constituée :
 - D'un fixe.
 - D'un variable
- Une prime **d'intéressement**.
- **Un accès au restaurant d'entreprise** avec une participation de la société.
- Une **bonne mutuelle et prévoyance**.
- **Un remboursement partiel de ton titre de transport** (à hauteur de 50% tous les mois).
- **Des perspectives d'évolution** dans un groupe solide et en croissance.
- Une qualité de vie au travail, où l'équilibre **vie professionnelle /vie privée** est une valeur importante.

Rejoins-nous vite !