RBK est depuis 30 ans un des leaders dans la distribution de roulements.

Ses clients sont principalement des sociétés dans le domaine industriel, soit utilisateurs ou constructeurs.

Notre mission, proposer un service réactif de dépannage dans le cadre de rupture clients.

Dans le cadre du développement de notre société, nous recrutons un(e) :

TECHNICO COMMERCIAL TERRAIN

Descriptif du poste :

Rattaché(e) à la direction à Croissy Sur Seine dans le 78, votre mission consiste à promouvoir et à vendre les produits de la société auprès d'une clientèle d'industriels (Carrières, Papeteries, Bobiniers, Agroalimentaire, ...).

Vous entretenez des relations étroites avec vos interlocuteurs : Responsables de maintenance, Responsables bureau d'études/méthodes, Acheteurs, R & D, etc.

Pour cela :

-Vous assurez la gestion, fidélisation et le suivi d'une clientèle existante.
-Vous prospectez de nouveaux clients.
-Vous effectuez les offres en collaboration avec le service interne.
-Vous êtes garant de l'atteinte de vos objectifs et de votre chiffre d'affaires. Votre périmètre d'action couvre principalement les départements 29,22,56,35,44,49,37,86,79,85,17. Vous résidez idéalement en région Nantaise.
Vous planifiez vos déplacements (4 jours / semaine en moyenne) et finalisez vos rapports de visite à chaque RDV.

Profil recherché :

De formation de type Bac+2, vous justifiez d'une expérience commerciale terrain d'au moins 5 ans dans la vente de produits industriels et d’une connaissance technique des produits.

Votre ténacité, votre dynamisme et vos valeurs humaines affirmées sont les éléments clés de réussite à ce poste.

Ce poste est une belle opportunité pour un candidat au tempérament commercial et dynamique souhaitant prendre des responsabilités intéressantes.

Rémunération selon profil.

Pour postuler, merci de nous envoyer votre CV, votre lettre de motivations à l'adresse : aurelie.garcelon@rbk.fr