



Leader Français de la détection et récupération de véhicules volés, spécialiste de l'éco-télématique et expert en solutions de prévention du risque routier, le Groupe Traqueur, coté en bourse, recherche dans le cadre de sa croissance un(e) :

### **3 Ingénieurs commerciaux PME-PMI : Région IdF et EST (1) basé en IdF IdF et OUEST (1) basé en IdF RAA basé à Lyon (1) (H/F)**

#### **DESCRIPTIF DE POSTE**

L'ingénieur commercial PME-PMI recherché est en charge du développement commercial du CA sur sa zone de responsabilité géographique. Il vend des solutions complètes à valeur ajoutée (produit + service + prestations de pose) des sociétés Traqueur (dispositifs Après Vol) et Fleet Technology (Géo-localisation et Eco-télématique) à la clientèle professionnelle dans son secteur géographique (voir <http://www.traqueur.fr/>).

Rattaché au directeur de la Business Unit B2B, le commercial **est chargé de :**

- ✓ Prospecter et identifier les besoins de la clientèle professionnelle PME/PMI de son secteur géographique
- ✓ Mettre en ouvre la conquête de nouveaux clients sur des cibles diversifiées : solutions télématiques, sécurisation, IoT
- ✓ Plus particulièrement, assurer la transition et développer le chiffre d'affaire d'un portefeuille de produits traqueur auprès des PME du BTP de son secteur.
- ✓ Rédiger les offres commerciales et sous le contrôle du directeur de la division commerciale B2B, conduire les négociations et conclure les marchés
- ✓ Suivre et entretenir commercialement le portefeuille client, réaliser un reporting CRM
- ✓ Animer et développer le réseau de partenaires et distributeurs
- ✓ Participer à l'information et à la formation de la clientèle, des éventuels distributeurs et des installateurs sur l'offre produit et son évolution
- ✓ Contribuer à la préparation et participer aux salons, conventions et manifestations organisées par la société
- ✓ Gérer les éventuels litiges clients (encaissements, déploiement, qualité, etc...)
- ✓ Etablir et transmettre au directeur de la division commerciale B2B les rapports de prospection et de visites, ainsi que les prévisions de ventes.



## PROFIL

Vous bénéficiez d'une première expérience réussie dans la vente de solutions de services auprès de PME-PMI.

La connaissance des secteurs de la gestion de flottes et / ou de la télématique embarquée est un avantage déterminant.

La connaissance du secteur du BTP est un atout.

Vous êtes autonome, dynamique, tenace et savez faire preuve de réactivité. Votre relationnel, votre capacité à conseiller et à fidéliser ainsi que votre sens du résultat sont primordiaux.

Une bonne maîtrise des outils informatiques est nécessaire.

Vous êtes disponible et mobile géographiquement.

Permis de conduire exigé.

## OBJECTIFS COMMERCIAUX

Après une période de formation et de mise en route (période d'essai), un objectif individuel annuel vous sera assigné.

Cet objectif s'exprime en CA annuel généré par la vente du service.

Il correspond pour la première année pleine (hors période de mise en route) à un chiffre d'affaire de l'ordre de 400.000€.

Cet objectif est susceptible d'être révisé trimestriellement.

## CONDITIONS DU POSTE

Les postes proposés sont en CDI avec un salaire comprenant un fixe + commissions + frais + mutuelle et prévoyance, permettant d'atteindre une rémunération comprise entre 35.000€ et 50.000€ par an, selon expérience

Salaire d'entrée : 1.500 à 2.000 € bruts mensuels selon expérience.

Variable : 600€ brut / mois garantis pendant la période d'essai, puis jusqu'à 1.500€ brut par mois selon performances.

La société fournit le téléphone portable, le PC portable, la voiture de société.

Statut : Agent de Maîtrise