

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) :

## Un(e) Assistant(e) commercial(e)

### DESCRIPTIF DE POSTE

L'assistant(e) commercial(e) assiste les commerciaux dans leurs tâches quotidiennes et les aide à assurer le bon fonctionnement du service commercial. Il/Elle est en charge de la prospection et participe au développement commercial de la Business Unit B2B. Vous assistez les commerciaux dans la vente 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 en France.

Rattaché(e) à la Directrice Commercial de la Business Unit B2B, vous êtes **chargé(e) de :**

- ✓ Cibler et Prospecter les clients potentiels (prise de rendez-vous, envoi d'email, démarchage téléphonique...)
- ✓ Prospection téléphonique sur base de fichier existant et qualifié de prospects à contacter.
- ✓ Constituer un fichier de clients potentiels à prospecter
- ✓ Prendre rendez-vous par téléphone avec les clients cibles
- ✓ Etablir et transmettre au directeur de la division commerciale B2B les rapports de prospection
- ✓ Formalisation des documents de ventes : offres commerciales, slideware de présentation, fiches tarifaires etc...
- ✓ Support au suivi administratif des commandes
- ✓ Contribuer à la préparation et participer aux salons, conventions et manifestations organisées par la société

### PROFIL

De formation bac+2/3 Technico Commercial ou Ecole de Commerce, vous avez un fort intérêt pour les nouvelles technologies ou vous disposez d'une première expérience de stage en prospection.

Vous souhaitez poursuivre vos études en alternance (1 ou 2 ans).



Vous êtes reconnu(e) pour votre qualité rédactionnelle, votre agilité et votre bon relationnel. Polyvalent(e), autonome, rigoureux(se), et avez la volonté de vous investir dans la stratégie de développement du Groupe.

Bous avez une Excellente Qualité d'Ecoute : identifier les besoin évolutifs des clients, avoir le « goût des autres »

Bonne maîtrise informatique, maîtrise des techniques de vente.

Poste basé à Saint Cloud (92), à proximité des transports en commun (tramway / métro / train).

Si vous souhaitez rejoindre nos équipes, n'hésitez pas à nous faire parvenir votre candidature (*CV + lettre de motivation*) par mail : [marcelle.koukezian@traqueur.fr](mailto:marcelle.koukezian@traqueur.fr)

Pour plus d'informations, consultez notre site internet : <http://www.traqueur.fr/>