

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) :

## Conseiller(ère) Régional(e) des Ventes H/F

### DESCRIPTIF DE POSTE

Rattaché(e) au directeur de zone, le/la conseiller(ère) Régional(e) des Ventes est chargé(e) de développer le chiffre d'affaires d'un portefeuille de produits (Traqueur, Coyote...), auprès des professionnels de l'automobile sur le secteur « Nord ».

Les missions consistent notamment à :

- Piloter et suivre l'activité commerciale de son secteur
- Maintenir et développer la clientèle existante sur toutes les lignes de produits de Traqueur
- Prospecter et acquérir de nouveaux clients par des démarches actives et ciblées de prospection
- Conseiller et former les clients sur notre gamme de produits
- Animer les équipes de vente des concessions par la mise en place de challenges et d'animations commerciales
- Gérer les accords de Partenariat sur la zone concernée
- Fidéliser un réseau de prescripteurs actifs

### PROFIL

De formation Bac+2 avec une expérience significative dans l'animation de réseaux de distribution, si possible dans l'environnement automobile ou équivalent.

Qualités attendues pour ce poste :

- Excellente présentation
- Rigoureux(se), tenace et réactif(ve)
- Grandes qualités relationnelles
- Excellent négociateur
- Sens du résultat
- Mobilité géographique
- Disponibilité

Connaissances requises :

- Parfaite maîtrise des outils informatiques
- Permis de conduire

Vous bénéficierez d'un CDI, de la fourniture d'un bureau mobile (Téléphone et PC portable) et d'un salaire motivant : fixe + primes + frais., mutuelle et prévoyance.

Si le challenge vous intéresse et que vous souhaitez rejoindre nos équipes, n'hésitez pas à nous faire parvenir votre candidature par mail : [drh@groupetraqueur.fr](mailto:drh@groupetraqueur.fr)