

TECHNICO-COMMERCIAL H/F

Avec plus de 630 collaborateurs, à travers le monde, le groupe GYS est en France l'acteur majeur, dans la fabrication et la commercialisation de trois gammes de produits, à destination des particuliers et professionnels:

- Postes de soudure,
- Chargeurs de batterie,
- Matériel de levage et réparation en carrosserie automobile.

La marque GYS est reconnue pour la qualité, la technicité de ses produits et pour une qualité de service de premier ordre. Afin de commercialiser ses produits, le groupe GYS s'appuie sur un réseau de partenaires/distributeurs identifiés.

Nous recherchons actuellement un(e) **Technico-Commercial(e)** rayonnant sur 4 départements à savoir : Saône-et-Loire, Jura, Rhône, Ain.

Missions et responsabilités:

Rattaché à la Direction Commerciale France, vous garantissez de façon autonome le développement du chiffre d'affaires de votre secteur géographique, à ce titre :

- Vous entretenez et suivez un portefeuille de distributeurs professionnels existant auprès des canaux de distribution suivants: AUTO/AGRI/GSB et INDUSTRIE ;
- Vous animez et conseillez votre réseau de partenaires ;
- Vous veillez à la bonne application de la politique commerciale et contribuez à maintenir notre réputation ;
- Formation technique et commerciale assurée par nos soins.

Profil requis:

- De formation commerciale ou technique de type BAC+2 (avec ou sans expérience), nous apprécierons la motivation et ténacité des candidats souhaitant rejoindre une société moderne et dynamique.
- Une connaissance dans le domaine de l'outillage serait un plus.

Conditions du poste:

- CDI à temps plein (à pourvoir immédiatement),
- Revenu minimum garanti (hors primes): 1900€ brut/mensuel (sur 12 mois),
- Le candidat sera idéalement basé sur le secteur,
- Véhicule de fonction + package informatique (smartphone, PC tablette),
- Autres avantages : Mutuelle, CE, participation aux bénéfices.

Si cette offre vous intéresse, merci d'adresser votre candidature par mail à a.carre@gys.fr