

		DEFINITION DE FONCTION
---	---	-------------------------------

Poste	Technico-Commercial Itinérant (H/F)
Entreprise	ANOXA
Lieux	Val de Reuil (27)
Contact	Coralie LEPETIT : recrutement@yeska.fr

Êtes-vous prêt pour un nouveau défi ?

ANOXA, filiale du groupe YESKA, est une **Métallerie Industrielle** spécialisée dans la Conception et la Fabrication de protections collectives contre les chutes de hauteur, d'équipements spécifiques pour les entreprises du BTP et de mobiliers métalliques pour l'industrie depuis 70 ans.

ANOXA s'est résolument tournée vers l'innovation permanente, l'utilisation massive d'internet (configurateur, relation clients...), la certification de ses produits et de ses modes de fabrication (rare PME française certifiée NF EN1090 et ISO 3834), la satisfaction du client. Par ailleurs, Anoxa mène une politique affirmée d'apprentissage et fait confiance aux jeunes talents.

Société en forte croissance, nous bénéficions d'un véritable savoir-faire et proposons des produits de qualité, aux entreprises générales du BTP, et aux Serrureries/Métalleries/Charpentiers...

Ce que nous proposons :

Rattaché(e) au Responsable Commercial, Vous animerez les départements de la région Parisienne (60 - 75 - 77 - 92 - 93 - 94 - 95) avec les missions suivantes :

- Prospecter de nouveaux clients potentiels (visites, contacts téléphoniques, mailing)
- Consolider le portefeuille clients existant
- Participer aux salons professionnels ou tout événement permettant de renforcer la présence d'Anoxa
- Création de devis (pour nos produits configurables : échelles à crinolines, sauts de loup, escaliers...)
- Participer à la résolution des litiges
- Suivre les actions de promotion des ventes
- Être impliqué dans la veille stratégique et les challenges commerciaux

Pour vous aider dans l'atteinte de vos objectifs, vous bénéficierez du soutien total du service Marketing (supports de communication ciblés, support de prospection digitale, configurateur en ligne), du Bureau d'études, et du Service Clients (support pour la réalisation des devis, création des comptes clients, résolution des litiges, prospection...).

Ce nouveau challenge est fait pour vous si :

Vous avez une expérience d'au moins 2 ans en tant que Commercial(e)/Technico-Commercial(e) itinérant !

Vous savez prospecter, fidéliser et développer une clientèle existante.

A l'aise sur le terrain, vous avez déjà occupé un poste itinérant. Autonome et organisé(e), vous avez une bonne gestion des priorités et de votre temps.

Vous possédez idéalement de bonnes connaissances techniques dans le secteur du BTP/Métallerie/Serrurerie...

Vous aimez la vente, le travail bien fait, et vous êtes focalisé sur l'obtention de résultats !

Un excellent relationnel et une bonne maîtrise des outils informatiques sont indispensables pour réussir à ce poste.

Quelques raisons de nous rejoindre :

Notre fonctionnement se base sur un service client de qualité, le professionnalisme, la confiance, l'esprit d'équipe et l'innovation !

Nos équipes sont jeunes et bienveillantes avec un réel esprit d'équipe !

- Évènements festifs chaque année pour rassembler les équipes ;
- Rémunération : Fixe + prime sur objectifs
- Voiture de fonction
- Pc + téléphone
- Prime de participation
- RTT
- Mutuelle individuelle prise en charge à 100% par l'employeur
- Télétravail possible après la période d'intégration* (sous conditions).
- CSE : Chèques cadeaux à Noël

La croissance de notre Groupe offre des possibilités d'évolution à des collaborateurs de valeur !