



ZEP Industries fabrique et commercialise une large gamme de produits destinés aux professionnels dans les domaines de la maintenance, de l'hygiène et de la sécurité en France.

Nous proposons actuellement une gamme de plus de 1000 spécialités par notre réseau de 160 commerciaux de proximité assurant la vente et le service à nos 30 000 clients représentant en 2018 un CA de 29 millions d'euro.

Notre site est basé à Nogent le Roi (28) (30 min Chartres, 20 min Dreux, 30 min Rambouillet).

Afin de former notre nouvelle génération de commerciaux, nous proposons d'accueillir un :

Commercial itinérant BTOB (H/F)- en alternance (home office- secteur 68)

Encadré par le responsable régional et un commercial référent, votre mission principale consiste à développer le chiffre d'affaires et le portefeuille client sur votre secteur d'affectation en home office.

Pour cela, vous devez :

- Réaliser des actions de prospections et de présentation de la société.
- Analyser les besoins des clients et favoriser la relation B to B (gagnant / gagnant).
- Présenter aux clients les produits, les informer sur la qualité technique de la gamme de produits et les conseiller en fonction de leurs besoins.
- Assurer les démonstrations, ventes en cycle court, prises de commandes et la première utilisation des produits.
- Appliquer la politique commerciale et assurer en ce sens la négociation commerciale : tarifs, conditions de règlements, conditionnements etc...

Nous nous engageons sur un accompagnement de 150h de formation en salle à nos produits et techniques de ventes et à 160h de formation terrain sur l'année.

Vous bénéficiez de la rémunération légale des contrats de professionnalisation (% SMIC) + primes sur objectifs et commissions sur ventes.

Permis B + véhicule impératifs.

Votre profil

Vous avez impérativement validé un Bac+2 et vous préparez une formation supérieure dans le domaine **commercial (bac +3 ou bac +5)** et vous souhaitez vous orienter dans le domaine de la vente de produits et de solutions techniques ou services aux professionnels (B to B).

Curiosité, assiduité et capacité d'investissement sont des atouts nécessaires à la réussite sur ce poste.

Si ce poste vous intéresse et que vous souhaitez relever le challenge, merci de transmettre votre candidature (CV + photo + lettre de motivation) à recrutement@alma-sas.fr