



Leader sur le marché des fluides dans les secteurs de l'automobile, l'industrie et l'aéronautique (valves de roues, injection, climatisation, régulateurs de pression, ...), SCHRADER à Pontarlier (95 M€ de C.A - 500 pers) produit près de 200 millions de pièces par an, livrées dans 80 pays.

Nous développons grâce à notre centre R&D des solutions innovantes adaptées à l'industrie de demain en offrant des réponses spécifiques et performantes aux attentes de nos clients. Nos valeurs sont partagées avec nos collaborateurs dont l'implication et le savoir-faire sont des atouts indispensables à l'évolution de notre entreprise.

Notre service REVENTE regroupe 40 collaborateurs, gère plus de 3000 clients en France et à l'International, représente 25% de l'activité du site et distribue plus de 3600 produits liés à la réparation et entretien des pneumatiques.

[http://e-schrader.com/Content/Images/CatalogueSchrader-FR-N18\\_imprimable\\_V3.pdf](http://e-schrader.com/Content/Images/CatalogueSchrader-FR-N18_imprimable_V3.pdf)

Nous recrutons, au sein de notre équipe REVENTE, en CDI un/une :

## TECHNICO-COMMERCIAL (H/F)

Départements : 02, 08, 51, 59, 60, 62, 76, 78, 80, 93, 95

### VOS FUTURS CHALLENGES :

Développer le chiffre d'affaires sur votre secteur.

Assurer la promotion et la prise en main de notre gamme de produits auprès de nos clients au travers de formations techniques et de démonstrations pratiques en situation réelle.

Mener des actions de prospection et de développement commercial déterminées par la direction.

Vous êtes responsable de la gestion des ventes (suivi des commandes, informations de la clientèle, paiement des factures, etc.).

Vous participez aux salons professionnels et aux réunions commerciales de l'équipe revente France.

### VOTRE PROFIL :

Issu(e) d'une filière commerciale BAC + 2 /3 vous possédez idéalement une première expérience réussie dans la vente directe.

Votre goût pour la vente et votre capacité à relever des challenges vous permettent de dépasser vos objectifs. Vous êtes pragmatique, organisé et votre aisance relationnelle vous permet de développer de réelles relations de partenariat avec vos clients.

Home office. Déplacements chez les clients. Réunions commerciales biannuelles au siège de la Société à Pontarlier.

Véhicule, Smartphone, PC portable – rémunération attractive + variable + défraiement.

Avantages entreprise : 13<sup>ème</sup> mois, mutuelle, prime vacances, intéressement et participation, chèques vacances

Maîtrise des outils informatiques indispensable.

**Poste à pourvoir immédiatement.**

**Rejoignez-nous !**

Contact : [nathalie.jeandat@schrader.fr](mailto:nathalie.jeandat@schrader.fr)

