



LFI est une société spécialisée dans la commercialisation de matériels et de composants pour l'industrie.

Nous recherchons actuellement un(e) :

### **TECHNICO COMMERCIAL TERRAIN**

#### **Descriptif du poste :**

Rattaché(e) à la direction, votre mission consiste à promouvoir et à vendre les produits de la société auprès d'une clientèle d'industriels (Carrières, Papeteries, Bobiniers, Agroalimentaire...).

Vous entretenez des relations étroites avec vos interlocuteurs : Responsables de maintenance, Responsables bureau d'études/méthodes, Acheteurs, R & D, etc.

#### **Pour cela :**

Vous assurez la gestion, fidélisation et le suivi d'une clientèle existante.

Vous prospectez de nouveaux clients.

Vous effectuez les offres en collaboration avec le service interne.

Vous êtes garant de l'atteinte de vos objectifs et de votre chiffre d'affaires. Votre périmètre d'action est dans le Nord de la France dans les départements du 59 et du 62.

Vous planifiez vos déplacements (4 jours / semaine en moyenne) et finalisez vos rapports de visite à chaque RDV.

#### **Profil recherché :**

De formation de type Bac+2, vous justifiez d'une expérience commerciale terrain d'au moins 2 ans dans la vente de produits industriels et d'une connaissance technique des produits.

Votre ténacité, votre dynamisme et vos valeurs humaines affirmées sont les éléments clés de réussite à ce poste.

Ce poste est une belle opportunité pour un candidat au tempérament commercial et dynamique souhaitant prendre des responsabilités intéressantes.

L'agence LFI est située à Tourcoing (59200).

Rémunération selon profil avec part variable selon objectifs. Permis B nécessaire. Voiture de fonction pour l'organisation de vos déplacements.

Pour postuler, merci d'envoyer votre cv et votre lettre de motivation à Aurélie GARCELON :

[aurelie.garcelon@rbk.fr](mailto:aurelie.garcelon@rbk.fr)