

Technico-Commercial(e)

A propos

Créée en 1985, la société EVICOM est un acteur reconnu sur son marché, elle a notamment rencontré de beaux succès lors des grandes évolutions technologiques : développement de la réception satellite, passage au tout numérique de la télévision terrestre, mutation vers la HDTV, sécurisation des bâtiments avec le protocole Vigik, implémentation de l'intelligence dans les systèmes d'interphonie ...

Avec une politique commerciale claire et constante, elle accompagne ses clients afin de relever les défis de demain.

Destinées à l'habitat individuel, aux collectivités et aux applications tertiaires, les solutions EVICOM sont distribuées sur le marché français au travers des réseaux de grossistes électriques, spécialisés courants faibles ou quinquailleurs chez lesquels la société est aujourd'hui largement référencée.







Descriptif du poste

Vous souhaitez connaître l'excitation d'un challenge visant à reprendre un terrain d'action où nous sommes déjà bien représentés, le porter vers les sommets et participer à la prochaine partie ?

Alors suivez le guide !!







Vos missions et projets

Rattaché(e) à la Direction Régionale,




-  Vous sensibilisez et formez les équipes de ventes de nos clients grossistes
-  Vous mettez en place les animations commerciales destinées à maximiser notre implantation
-  Vous développez un lien privilégié direct auprès de clients Installateurs afin de leur faire connaître nos solutions
-  Vous suivez les projets d'équipements de leur genèse à la réalisation avec l'appui de nos services études
-  Vous êtes quotidiennement en rendez-vous avec vos clients et prospects
-  Vous souhaitez maîtriser totalement votre marché et pour cela vous entretenez des liens suivis avec les prescripteurs intervenant sur nos marchés (bailleurs sociaux, promoteurs immobiliers, bureaux d'études techniques, architectes ...)

Profil recherché

Ce défi est fait pour vous si :

-  Vous pensez que l'humain est le cœur des aventures entrepreneuriales
-  Votre personnalité s'insère dans l'équipe EVICOM
-  Votre expérience commerciale réussie est validée par au moins 5 années dans un poste similaire
-  Votre sens du client est une seconde nature
-  Vous maîtrisez le marché de l'équipement du second œuvre bâtiment tant en aval qu'en amont
-  Votre tempérament commercial et votre personnalité font la différence

Les plus :

-  Vous connaissez le marché de l'interphonie, de l'antenne et du contrôle d'accès
-  Vous connaissez la distribution électrique
-  Vous êtes passionné (e) par les produits techniques

Les conditions

Au-delà des avantages classiques : ordinateur portable, téléphone mobile dernière génération, mutuelle performante, remboursement des frais de déplacements ...

vous bénéficiez également d'un package composé :

- ✚ D'une rémunération fixe
- ✚ D'une partie variable non plafonnée calculée sur le chiffre d'affaire
- ✚ De primes d'objectifs
- ✚ D'une prime d'intéressement
- ✚ D'un véhicule
- ✚ D'une grande autonomie et d'un bureau en région
- ✚ D'un management de proximité

Les 2 postes à pourvoir sont situés :

- ✚ Ile de France idéalement basé(e) dans les départements 75, 78, 92 ou 95 sud
- ✚ Rhône-Alpes idéalement basé(e) dans les départements 38 ou 73

Envoyez votre candidature à o.poquet@evicom.fr sous la référence IDF ou RH en fonction du secteur