

Avec plus de 115 ans d'histoire dans le secteur des nouvelles technologies, TA Triumph-Adler France/Benelux est spécialiste de la gestion documentaire pour professionnels. Nous développons et proposons des plateformes et solutions qui couvrent l'ensemble des flux, depuis le traitement du document papier jusqu'à la gestion des données numériques.

Au quotidien, TA Triumph-Adler met son expertise et son savoir-faire au service de ses partenaires distributeurs répartis en France et au Benelux. Nous accompagnons les professionnels de l'impression dans l'atteinte de leurs objectifs de croissance grâce à un accompagnement d'excellence et de proximité, un line-up produits d'exception et une large gamme de solutions logicielles à forte valeur ajoutée.

Nous nous développons à grande vitesse et c'est pourquoi nous avons besoin de vrais talents pour renforcer notre team !

Nous recherchons un/une **Commercial terrain Sud-Ouest (H/F) junior**

Au sein du Service commercial,

tu évolueras dans une équipe qui aime le challenge et s'investit à 100% dans le développement du Groupe.

Tes Missions

Rattaché(e) au Manager des ventes vous avez pour mission principale de prospecter (70%) et d'animer (30%) un portefeuille de revendeurs.

Vous serez responsable du développement du chiffre d'affaires en appliquant les valeurs et la stratégie commerciale de Triumph-Adler.

Vous devez accompagner la croissance des revendeurs grâce aux programmes partenaires et au service 5 étoiles que vous saurez leur apporter, en collectif avec l'équipe commerce sédentaire.

Vous pilotez le plan de croissance en identifiant les prospects et en développant le plan d'acquisition.

Pour cela vous êtes en charge :

.

Pour cela vous êtes en charge :

- ⇒ De promouvoir notre marque et nos produits (machines et focus solutions) auprès du réseau de revendeurs prospects et clients.
- ⇒ De l'animation du réseau de partenaires et de leurs vendeurs, de leur relance et de la Consolidation des portefeuilles en collaboration avec un(e) commerciale(s) sédentaire.
- ⇒ De la montée en compétences sur nos produits et services ainsi que les méthodes de ventes des commerciaux de nos partenaires revendeurs.
- ⇒ D'enrichir la CRM de vos retours terrain à un rythme journalier.
- ⇒ De la gestion et du suivi commercial, marketing et financier des partenaires.
- ⇒ Du pilotage du plan croissance sur votre territoire en identifiant les prospects et en analysant leurs besoins et leurs possibilités d'engagement.
- ⇒ De la bonne mise en pratique des programmes marketing, de leur suivi et du R.O.I.

Attentes de la fonction :

- ⇒ Prospection téléphonique et physique
- ⇒ Relance quotidienne du portefeuille d'affaires et reporting hebdomadaire.
- ⇒ Vous devez être orienté(e) résultats et atteindre à minima 100% de votre objectif chaque trimestre.
- ⇒ Vous travaillerez en étroite collaboration avec les commerciaux sédentaires et les techniciens conseil de votre secteur.



Ton Profil

De formation supérieure en commerce, vous avez au moins 2 ans d'expérience dans une fonction similaire idéalement dans le monde du copieur. Vous êtes dynamique, autonome, pugnace et possédez des qualités d'écoute et d'empathie. Votre sens du service clients et vos capacités d'analyses assurent à vos interlocuteurs le sérieux et la qualité du service Triumph-Adler.