



HSM France, filiale française d'un groupe allemand **leader mondial**, fabrique et commercialise des **des destructeurs de documents - division Office Technology (OT)**. Solidement implanté en France depuis plus de 15 ans, HSM est reconnue pour l'innovation, la fiabilité et la qualité de ses produits. La société propose ses produits **OT** à travers des clients nationaux et européens tels que des centrales d'achat et distributeurs de matériel de bureau. Afin de répondre au développement soutenu de ses marchés, de pérenniser sa croissance et d'assurer une plus grande proximité client, HSM souhaite recruter pour sa **région IDF/Nord Est**, un :

✦ **Ingénieur Commercial BtoB h/f**
Equipements de bureau
Home office (IDF)

Véritable Business Développeur vous êtes le garant d'une croissance saine et durable

- Vous prospectez, développez et animez un portefeuille de clients nationaux et européens composé de Centrales d'achats, distributeurs de matériel de bureau et d'autres clients majeurs.
- Vous relayez les contrats cadre sur le terrain et soutenez les actions commerciales auprès de vos clients
- Vous travaillez en étroite collaboration avec la cellule technique et le SAV
- Entièrement responsable de vos résultats, vous gérez votre périmètre avec une **grande autonomie**.

H/F, de formation supérieure Bac + 3/4, vous êtes un professionnel de la **vente en BtoB** (3 à 5 ans min). Votre solide expérience dans la gestion des contrats cadre est indispensable pour réussir sur cette fonction. Doté d'une aisance relationnelle forte, vous êtes **fin négociateur**. A l'aise dans un environnement sans cesse en mouvement vous savez prendre des initiatives. **Autonome**, rigoureux et prêt à vous investir, vous avez le goût des défis et du **travail bien fait**. Une bonne maîtrise des outils IT et de l'Anglais est indispensable. Des déplacements réguliers sur la région et occasionnellement à l'international.

Nous vous offrons une rémunération attractive et motivante et une formation technique sur les produits seront assurées. Pour postuler à l'offre, envoyez-nous votre CV et lettre de motivation sous la référence **RVSEP1** par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr