

AGENT COMMERCIAL VENTILATION INDUSTRIELLE FRANCE H/F

WITT & SOHN
1852 Ventilatoren



Contrat d'indépendant - CDI



Home-office



> 5 ans d'expérience

À propos

WITT & SOHN, groupe familial allemand et **leader mondial** dans les **ventilateurs industriels**, développe, fabrique et commercialise des ventilateurs **sur-mesure à haute performance** pour la **ventilation de tunnels, de centrales nucléaires, la construction navale, les installations offshore et les processus industriels**. Active depuis 1945 dans plus de 60 pays avec plus de 100.000 projets réalisés dont 1200 tunnels et 75 centrales nucléaires, WITT s'appuie sur une expertise éprouvée dans la fabrication et installation de ventilateurs axiaux et centrifuges.

Solidement implanté en France depuis plus de 20 ans, WITT est reconnue pour **l'innovation, la fiabilité, la performance et la qualité** de ses produits.

Dans le cadre d'un départ à la retraite et afin d'assurer une plus grande proximité pour ses clients en France WITT recrute son **Agent Commercial Ventilation Industrielle h/f**.

Le poste

Véritable **business développeur**, avec le soutien du Groupe, vous êtes en charge de la croissance soutenue et durable sur toute la France :

- Vous prospectez, développez et renforcez les relations auprès d'une clientèle professionnelle maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, BE, architectes dans le nucléaire, les tunnels et dans l'industrie ...
- Vous identifiez vos cibles, leurs besoins (latents ou réels), proposez les solutions techniques adaptées et finalisez l'acte d'achat.
- Vous représentez l'entreprise lors de salons et expositions tout en assurant une veille technique, concurrentielle et réglementaire du marché.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec la cellule technique et le SAV Groupe en Allemagne.
- Entièrement responsable de vos résultats, vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie.

Le profil

H/F, de formation commerciale, vous vous appuyez sur vos **expériences significatives** (min 5 ans) en tant qu'agent commercial dans la **vente d'équipements CVC** auprès d'une clientèle exigeante et variée, idéalement dans le nucléaire, les travaux publics ou l'industrie, ...

Grâce à votre **fibre commerciale**, votre **enthousiasme** et votre **aisance relationnelle**, vous créez des relations de confiance et de proximité auprès de vos clients. Vous êtes ambitieux, motivé et persévérant avec une présentation irréprochable. **Orienté résultat**, vous êtes prêt à vous investir sur la durée en faisant preuve de **disponibilité**, d'**engagement** et d'une grande **conscience professionnelle**.

Proche de vos clients vous êtes habitué aux déplacements réguliers sur toute la France ; votre lieu de résidence importe peu. Vous avez une bonne maîtrise du pack MS Office, tout comme de l'anglais ou même de l'allemand.

Véritable opportunité pour un agent commercial dynamique de jouer un rôle clef dans le développement et le succès d'une société leader, connue et reconnue pour la qualité de ses produits et de son service avec de fortes valeurs humaines et une bonne ambiance de travail.

Contrat d'agent commercial indépendant à durée indéterminée avec une rémunération attractive et stimulante. Possibilité d'être en mandat exclusif ou multicarte.

POUR POSTULER



Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **DVSDC1**
par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr