



COMMERCIAL BTOB H/F DIVISION OFFICE TECHNOLOGY DESTRUCTEURS DE DOCUMENTS

HSM[®]

 CDI

 Home-office – Région Parisienne
ou alentours

 > 3 ans d'expérience

— À propos

HSM France fabrique et commercialise des destructeurs de documents via sa division Office Technology (OT). Filiale française du groupe allemand **leader mondial dans ce domaine** et solidement implantée en France depuis plus de 20 ans, HSM est reconnue pour l'innovation, la fiabilité et la qualité de ses produits. La société propose ses produits OT à ses grands clients nationaux et européens ou via des centrales d'achats et distributeurs de matériel de bureau.

Pour répondre au développement soutenu de ses marchés, pérenniser sa croissance et assurer une plus grande proximité client, HSM souhaite recruter pour la région IDF/Nord Est, un **Commercial BtoB – Division Office Technology h/f – Destructeurs de documents**.

— Le poste

Véritable **business développeur**, vous êtes en charge de la croissance soutenue et durable de votre secteur :

- Vous prospectez de nouvelles cibles potentielles, développez un portefeuille de clients (groupements d'achats, distributeurs de matériel de bureau, revendeurs spécialisés et d'autres clients majeurs.)
- Vous identifiez vos cibles, leurs besoins (latents ou réels), proposez les solutions techniques et commerciales adaptées et finalisez les négociations.
- Vous détectez des nouvelles opportunités de projets et donnez le support nécessaire à vos clients pour les remporter.
- Vous assurez l'application des contrats cadres nationaux et internationaux sur le terrain.
- Vous menez des formations produit, organisez et participez à des salons.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec la cellule technique et le SAV
- Vous développez et proposez votre stratégie commerciale à la direction et êtes le garant de son application.
- Entièrement responsable de vos résultats, vous gérez votre périmètre avec une grande autonomie.

— Le profil

H/F, de formation commerciale, vous justifiez d'une première expérience réussie dans le domaine de la **vente en BtoB**, idéalement issu du secteur de la bureautique, fourniture/ matériel de bureau.

Fin négociateur, dynamique et volontaire vous êtes avant tout orienté résultat. Doté d'une **aisance relationnelle** forte, vous êtes prêt à vous investir sur la durée tout en faisant preuve de disponibilité et d'engagement. Situé en région parisienne ou aux alentours, vous êtes à l'aise dans un environnement sans cesse en mouvement et avez une affinité avec la technique. **Autonome, rigoureux** et prêt à vous investir, vous avez le goût des défis et du travail bien fait. Bonne maîtrise des outils IT. Vous maîtrisez l'anglais (écrit et oral). Permis de conduire B. Les déplacements sur votre région font partie intégrante du poste, déplacements ponctuels en Allemagne notamment pendant la durée de la formation.

Véritable opportunité pour un candidat 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 son service SAV et avec de fortes valeurs humaines.

POUR POSTULER

Envoyez-nous votre candidature avec CV sous la référence **MLFET1**
par e-mail à candidat@elatos.fr ou postulez directement sur le site www.elatos.fr