

JULES CAILLÉ AUTO

RECRUTE

Vendeur itinérant Pièces de rechanges et accessoires (H/F)

En tant que vendeur itinérant, vous avez une mission pleine de richesses et défis.

VOTRE MISSION SI VOUS L'ACCEPTEZ

Rattaché(e) au Chef des Ventes P.R.A, le vendeur itinérant P.R.A assure la commercialisation des pièces de rechange, accessoires et produits de l'entreprise, auprès de notre clientèle de réparateurs, sociétés, et administrations.

Pour ce faire, votre mission si vous l'acceptez, est :

ACTIVITES TECHNIQUES ET COMMERCIALES

Toutes activités concourant à la promotion des ventes et à la commercialisation des produits et services de l'entreprise:

- Prospection et suivi de la clientèle professionnelle, actualisation des fichiers clientèle,
- mise en œuvre de l'activité de vente itinérante,
- commercialisation des P.R.A et services de l'entreprise, propositions de financement,
- suivi des commandes/ des livraisons,
- promotion et commercialisation des produits et services de l'entreprise,
- Traitement des réclamations (dans le cadre de directives reçues).

ACTIVITES DE GESTIONS ET D'ORGANISATION

- Elaboration du planning des visites clientèle,
 - Etablissement et classement de tous documents internes/ comptables et commerciaux,
- Mise à jour et classement de la documentation professionnelle et commerciale,
Etablissement de comptes rendus d'activité commerciale,
Commandes de produits auprès des fournisseurs,
- Application des procédures qualité en vigueur dans l'entreprise.

COMMENT RÉUSSIR SUR CE POSTE ?

En ayant un vrai intérêt pour le métier,

En ayant le goût du travail bien fait,

En adoptant des démarches proactives en collaboration avec l'équipe en place,

CE QUE VOUS RETIREREZ DE CE POSTE ?

Le plaisir et la fierté de participer activement au développement pérenne et au rayonnement du Groupe Caillé en partageant l'ensemble de nos valeurs : respect, solidarité, partage !

Mais aussi, et surtout, parce que nous sommes le groupe caillé, au cœur de la vie des réunionnais depuis plus de 120 ans, vous bénéficierez d'une qualité de vie au travail, dans une équipe à l'esprit familial, soudée et fière de travailler ensemble. Enfin, nous attachons également une importance majeure au développement de nos collaborateurs. C'est pourquoi, nous serons à vos côtés, à votre écoute, pour soutenir vos besoins en terme de formation et d'outils afin de vous permettre de mener à bien votre mission.

SI VOUS VOUS RECONNAISSEZ CI-DESSOUS, C'EST QUE CE POSTE EST FAIT POUR VOUS

- Vous avez une expérience de 2 ans minimum sur un poste similaire, ou sur une fonction commerciale au cours de laquelle vous avez démontré vos qualités relationnelles ainsi que vos compétences en prospection et fidélisation client,
- Vous êtes titulaire d'un Bac Pro Commerce, ou d'un BTS NRC ou MUC
- Vous êtes sensibles au secteur de l'automobile,
- Vous êtes doué.e pour l'observation, l'analyse et la réflexion,
- Vous êtes organisé.e et rigoureux dans le suivi de vos dossiers,
- Vous savez gérer votre temps, (prospection téléphonique, RDV clients, devis, relances, ...)
- Vous disposez d'une réelle pugnacité commerciale,
- Vous aimez les défis et vous battre pour atteindre les objectifs commerciaux mensuels,

QUE PROPOSONS NOUS ?

- CDI à temps plein.
- Poste basé au Port
- Horaires : 35h semaine

Rémunération : selon profil sur 13 mois, à quoi s'ajoutent d'autres avantages (Tickets restaurant, participation, intéressement, participation entreprise pour la mutuelle, remises sur achats groupe....)



Envoi des candidatures à Recrutement.auto@caille.com