

Commercial samsung (H/F)

69140 Rillieux La Pape [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



CDI



Temps plein



Dès que possible



Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

La cabinet de recrutement ACTUAL est une entreprise renommée dans le domaine du recrutement et de la formation professionnelle. Il se distingue par son expertise et son engagement envers ses clients et candidats.

Nous sommes fiers de faire partie d'un réseau comptant 600 agences, ce qui nous permet d'avoir une portée nationale étendue. De plus, avec 3 écoles de formation et 3 cabinets de recrutement, nous offrons des solutions complètes pour répondre à tous les besoins en matière de ressources humaines.

Nous croyons fermement que chaque individu a un potentiel unique à offrir, et c'est pourquoi nous mettons tout en œuvre pour créer des opportunités enrichissantes tant pour les entreprises que pour les candidats.

Le poste

Le cabinet de recrutement ACTUAL recherche un Commercial Samsung H/F pour son client, spécialisé dans la distribution de matériel électronique. En tant que conseiller, vous serez le référent Samsung au sein de l'équipe commerciale. Vos missions : promouvoir les produits Samsung, fidéliser la clientèle, prospecter de nouveaux clients, organiser des événements de démonstration et former les clients

Vous serez en charge de :

- Être un point de contact essentiel, fournissant un soutien continu et proactif aux équipes de vente et aux clients.
- Sélectionner et prospecter de nouveaux clients, et promouvoir les produits de l'entreprise lors de salons, événements et démonstrations.
- Former les clients à l'utilisation des produits et les accompagner dans les actions de déstockage et de promotions.
- Assurer une communication interne en animant les réunions hebdomadaires pour présenter les produits, les stocks disponibles et les lancements de nouveautés.
- Interagir avec le fabricant pour obtenir des informations sur les produits et les marchés, et assurer une veille concurrentielle.
- Mettre à jour le site internet de l'entreprise avec les informations sur la marque et les produits, ainsi que la base d'articles et les tarifs généraux.
- Assurer le suivi des prospects jusqu'à l'ouverture de compte et gérer le pipeline en collaboration avec les équipes de vente.

Ce poste est à pourvoir en CDI, basé à Rillieux-la-Pape. Le salaire proposé sera d'environ 30 K€ annuel brut, accompagné de plusieurs avantages :

Horaires : 39 heures par semaine avec système de repos compensateurs.
Poste sédentaire avec déplacements ponctuels en France et en Europe pour salons, démonstrations et rendez-vous clients.
Prise en charge à hauteur de 50% des abonnements de transport en commun.
Possibilité de télétravail jusqu'à 2 jours par semaine après période d'intégration réussie.
Dispositif de participation aux bénéfices existant.
Processus de recrutement : premiers contacts à distance (téléphone ou Teams) puis entretien physique sur site.

Le profil recherché

Le profil recherché est celui d'une personne titulaire d'un Bac +2/+3 de type BTS Commercial, ayant déjà une expérience réussie dans le domaine commercial professionnel.