

**Gorgy Timing est une entreprise reconnue comme expert du Temps/Fréquence.**  
Depuis 1974 nous concevons et fabriquons des systèmes de synchronisation horaires ainsi que des afficheurs de communication à affichage dynamique vendus dans le monde entier  
Le siège de l'entreprise est basé à La Mure sur le plateau Matheysin (38-Isère).

Intitulé du poste :

## **COMMERCIAL TERRAIN F/H Basé en Ile de France**

Référence : 2022.019  
Date de diffusion : 23/08/2022

### **Intégrez une entreprise innovante...**

**Gorgy Timing, PME familiale de 50 salariés recherche des talents pour renforcer son équipe commerciale.**

Nous vous offrons la possibilité d'évoluer au sein d'une entreprise orientée vers l'avenir, présente en France et à l'international.

Nous privilégions le management de proximité, ce qui permet à nos collaborateurs d'obtenir des réponses dans des délais courts. Les processus de décisions sont rapides.

Le bien-être de nos équipes, l'évolution professionnelle, la montée en compétences, la transmission des connaissances et des savoir-faire sont au cœur de nos préoccupations.

### **Vous êtes...**

- Un candidat issu de l'alternance ou disposant d'une première expérience réussie dans la commercialisation de produits technologiques.
- Proactif, curieux, autonome, volontaire et faisant preuve de capacités d'adaptation.
- Une personne avec un tempérament de chasseur, persévérante et douée pour la prospection.
- Un professionnel ayant le sens de la relation et de la satisfaction client.
- Un connaisseur du monde de la distribution BtoB.
- Une personne possédant des compétences techniques / électroniques / réseau.
- Autonome avec l'utilisation des outils informatiques et de communication sur les réseaux sociaux.

### **Saisissez l'opportunité de ....**

- Décliner la stratégie commerciale définie par l'entreprise.
- Promouvoir nos solutions sur votre secteur géographique.
- Animer et visiter la clientèle affectée.
- Réaliser des démonstrations de nos solutions et équipements.

- Créer et animer un réseau de distribution, d'agents et de partenaires sur votre secteur.
- Développer le portefeuille clients en fonction de l'offre produits, de son évolution et de son marché.
- Produire des reporting réguliers qualitatifs et quantitatifs puis les partager avec l'Equipe.
- Rechercher, prendre en charge et répondre aux différents appels d'offres.
- Négocier et conclure des contrats et commandes sur les bases d'une proposition commerciale.
- Être l'interlocuteur privilégié entre le marché et l'entreprise.
- Analyser et remonter les informations de votre marché.
- Participer aux actions de communication sur votre marché de type salon, événement particulier, emailing, etc.

## Rejoignez-nous pour ....

- Un contrat à durée indéterminée à temps plein.
- Un poste rattaché au siège en région grenobloise 100% en télétravail depuis la région Parisienne.
- Une rémunération comprise entre 30k€ et 45k€ selon expérience + part variable.
- Véhicule.

## Spécificités du poste

- Déplacements fréquents sur la moitié nord de la France et possible sur tout le territoire.
- Poste basé en Île-de-France (permis B indispensable).
- Maîtrise des outils bureautique (pack office).
- Une expérience de vente de solution technique / complexe serait un plus.

*Nous employons le masculin uniquement pour alléger le texte. Ce stage est bien entendu ouvert aux femmes et aux hommes*

*Rejoignez l'équipe ! Nous vous attendons sur : [emploi@gorgy-timing.fr](mailto:emploi@gorgy-timing.fr)*