

- 👉 Les challenges commerciaux vous stimulent ?
- 👉 Le contact commercial vous anime ?
- 👉 Vous souhaitez rejoindre une société reconnue sur le marché français du multimédia ?

Si vous cochez « OUI » à ces questions, alors, notre opportunité d'emploi va certainement vous intéresser. Nous recrutons en CDI un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL GMS H/F

SRDi est une PME spécialisée dans l'encre & l'accessoire informatique. Depuis sa création en 2005, SRDi perpétue son engagement en proposant des gammes, services et outils innovants sur le marché du multimédia auprès d'une clientèle GMS en France.

> Quelles sont les missions d'un Technico-Commercial chez SRDi ?

En support à l'équipe régionale, vous garantirez le développement d'un portefeuille de clients en GMS et intervenez sur la région nord-ouest (départements 35, 22,56, et renfort Pays de la Loire et Normandie).

Vous êtes l'ambassadeur de nos marques propres (Print 3^E, Key Ouest et Wisee) ainsi que des marques références que nous distribuons (JVC, Kenwood, Spirit of Gamer...) auprès de nos clients existants.

Vous analysez les besoins et proposez des solutions techniques adaptées aux clients.

Vous assurez la mise en rayon chez vos clients, optimisez le facing, l'implantation des nouveautés et suivez le stock magasin en étroite collaboration avec la direction afin d'optimiser les ventes.

Vous réalisez un reporting de vos RDV clients et des résultats des ventes auprès de la direction régionale.

> Les + chez SRDi ?

Le Chef des ventes régional vous accompagne régulièrement pour vous faire monter en compétences et vous apporter la vision du commerce SRDi. Vous êtes formé à nos produits et à nos techniques de vente.

Chez SRDi, les nouveautés produits, c'est tous les mois ! L'opportunité de fidéliser vos clients en leur proposant nos dernières gammes.

Vous travaillez en itinérance du lundi au vendredi et gérez votre tournée en autonomie en veillant à optimiser vos visites clients.

Salaire fixe + Variable / Prime de participation / Mutuelle / Véhicule de société / Téléphone portable / Ordinateur

> *Quels sont les attendus sur ce poste ?*

Au-delà de votre formation (Bac+2 / Bac+3 Commerce), c'est votre expérience qui nous intéresse ! Vous avez une connaissance du secteur de la grande distribution et avez déjà exercé en tant que technico-commercial, ou manager de rayon (idéalement secteur multimédia) et souhaitez passer sur le terrain.

> *SRDi en quelques mots*

Nos équipes s'impliquent au quotidien pour apporter un savoir-faire et un savoir-être d'excellence auprès des clients et des consommateurs. Nous apportons une attention particulière à la démarche qualité et à l'impact environnemental de notre activité (certifiés ISO 14001 et 9001), notamment par notre activité historique de revalorisation des cartouches d'encre.

Nous sommes engagés auprès d'associations comme la Ligue contre le Cancer et 1% for the Planet : la solidarité fait partie de nos valeurs.

Notre effectif a doublé en moins de 5 ans ! Nous nous engageons à faire vivre à nos 100 salariés une expérience positive en prenant le temps de les intégrer et de s'imprégner de notre ADN. Des projets stimulants vous attendent ... !

Rejoignez SRDi et continuez à nous faire grandir chaque jour au service de nos clients !

Envoyez votre CV à recrutement@srdi.net