



COMMERCIAL H/F

Notre histoire

LUMI'IN conçoit, assemble et distribue des systèmes d'éclairages solaires autonomes, hybrides et interconnectés. Entreprise pionnière sur le marché de l'éclairage public solaire, LUMI'IN propose de véritables alternatives aux luminaires classiques en fournissant des lampadaires plus propres, moins onéreux à l'achat, moins coûteux à l'usage et plus intelligents.

Aujourd'hui nous nous lançons sur le marché des bornes de recharge pour véhicules électriques.

Votre mission :

- Visiter et prospecter tous les points de ventes de votre secteur
- Présenter et vendre notre gamme de produits
- Assurer la meilleure revente de nos produits permanents et promotionnels
- Remonter les informations
- Effectuer l'administratif et le suivi journalier

Date de début prévue : 01/07/2022

84 – LORIOLE DU COMTAT

Type de Contrat : CDD pouvant déboucher sur CDI

Durée du contrat : CDD 3 MOIS

SALAIRE : A négocier selon compétence

PERMIS B : OBLIGATOIRE

Déplacements : OUI / Régionaux

Horaires :

- Contrat 35h/ semaine
- Possibilité de faire des salons

Rémunération supplémentaire :

- Commissions sur vente

Avantages :

- Voiture de service mise à disposition

Télétravail :

- Selon obligations sanitaires

Profil souhaité :

Expérience / Formation :

- Expérience minimum 10 ans.
- Formation commercial souhaité.

Savoirs et savoir-faire

- Méthodes de plan de prospection.
- Identifier les besoins d'un client.
- Mettre en place des actions de prospection.
- Présenter des produits et services.
- Conseiller un client.
- Fort intérêt et compétence en informatique et digital.
- Force de persuasion.
- Ecoute active et connaissance des techniques de vente.

Savoir-être professionnels

- Capacité d'adaptation.
- Persévérance.
- Sens de l'organisation.
- Autonomie.
- Patience.
- Méthode, rigueur.

Pour postuler : CV et lettre de motivation à envoyer secretariat@lumi-in.fr