

**Présentation de la société**

La société API Tech a été créée en 2004 et bénéficie aujourd'hui d'une solide expérience industrielle acquise au cours des nombreux projets avec de grands groupes internationaux.

La société API Tech est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation de 2 distributeurs autonomes : le Smart Pizza (distributeur de pizzas artisanales chaudes) et le Smart Baguette (distributeur de baguettes chaudes). Dans le cadre du développement nous cherchons à renforcer notre équipe commerciale.

[www.smart-machine.fr](http://www.smart-machine.fr)

**Finalité du métier**

Le premier objectif du métier de commercial de terrain est de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise grâce à l'atteinte de ses objectifs de vente. Véritable force de vente de l'entreprise, le commercial est en quelque sorte l'ambassadeur de l'entreprise, des produits ou de la marque qu'il représente. Il est l'interface entre la société et les clients. Dynamique et battant, il est en permanence sur le terrain pour vendre, convaincre des clients potentiels et entretenir les relations commerciales avec les clients.

**Missions principales**

Vous effectuerez des déplacements quotidiens en véhicule pour visiter vos clients sur un périmètre géographique pré-déterminé. Vous serez chargé de vendre les produits de l'entreprise, de conseiller et de fidéliser votre clientèle. Vous organiserez vous-mêmes vos rendez-vous et définirez vos itinéraires. La prospection sera également l'une de vos missions principales. À cet effet, il peut être amené à faire du « porte à porte » pour présenter les produits de l'entreprise, analyser les besoins des clients potentiels et éventuellement négocier de nouveaux contrats.

**Compétences**

En tant que commercial de terrain, vous devez être un battant et avoir une âme de vendeur. Ce métier étant parfois très physique, une bonne ténacité et une résistance au stress sont indispensables. Une forte capacité de persuasion et une grande capacité d'écoute sont également primordiales, car vous serez en permanence amené à séduire de nouveaux clients. À cela s'ajoutent la mobilité, le sens de

la négociation, un bon relationnel, le sens de l'organisation et une grande disponibilité. La persévérance, la réactivité et l'autonomie sont aussi des atouts recherchés.

### **Rattachement hiérarchique, environnement de travail et interlocuteurs**

Vous serez sous la direction du responsable commercial ou du responsable des ventes. Vous ferez partie de l'équipe commerciale et participerez régulièrement à des réunions avec votre supérieur hiérarchique pour la définition de vos objectifs et le contrôle de vos résultats. Par ailleurs, vous serez quotidiennement en relation avec vos clients que ce soit pour organiser un rendez-vous au téléphone ou pour les rencontrer directement dans leur commerce.

### **Rémunération et contrat**

- Fixe + commissions sur les ventes suivant vos objectifs
- Poste en CDI à l'issue d'une période d'essai renouvelable