



COMMERCIAL B TO B

SECTEUR 01 25 39

La société **SLPA**, filiale du Groupe Simon (1 500 pers – 220 M€), est spécialisée dans la vente de pneumatiques multimarques (MICHELIN, GOODYEAR, BRIDGETSONE...) auprès des professionnels de l'automobile. Adossée au groupe Autodistribution, SLPA réalise un chiffre d'affaire de 20 millions d'euros par an depuis la région Lyonnaise.

Fortement indépendants, nous performons sur notre marché, animé par une créativité commerciale, un sérieux éprouvé, et une réactivité logistique et informatique.

Nous recherchons un(e) commercial(e) pour les départements 01 25 39

Définition du poste :

Auprès d'une clientèle de professionnels (garagistes, agents, concessionnaires), nous vous accompagnons dans la conquête de nouveaux clients, vous assurez le développement et le suivi de votre CA/MARGE. Vous devez prospecter et relayer des opérations promotionnelles percutantes.

Directement rattaché au chef des ventes régional, vous êtes aidé, pour remplir votre mission, par une période de formation, des outils de merchandising (PLV, promotions dédiées, challenges clients) et informatiques (CRM, site web...)

Votre profil :

Basé sur son secteur, homme / femme de terrain, de formation commerciale bac+2, justifiant ou non d'une première expérience, vous souhaitez vous impliquer dans une société dynamique et ambitieuse. Véritable vendeur, les atouts indispensables pour réussir dans ce poste sont la régularité, la ténacité, la capacité à oser, l'honnêteté et un esprit d'équipe pour développer de nouvelles méthodes.

Notre offre :

- Poste CDI.
- Fixe attractif + 13ème mois + primes + challenges+ Frais de déplacement
- Téléphone + ordinateur + Véhicule de fonction+ Mutuelle

Envoyez votre candidature à : ntharault@slpapneus.com