



Description de l'entreprise

PME industrielle spécialisée depuis plus de 70 ans dans la fabrication et la commercialisation d'accessoires pour réseaux de distribution électrique BT.

. Complément d'infos sur l'entreprise : www.niled.fr

L'entreprise est plus spécifiquement spécialisée dans les systèmes électriques de connexion et de fixation pour lignes de distribution Basse Tension. NILED réalise 7 millions de chiffre d'affaire/an dont 75% à l'exportation.

(effectif : <50 salariés)

Description du poste

COMMERCIAL(E) ITINÉRANT(E) France-Export

Le candidat idéal bénéficiera d'une approche confirmée des Sociétés publiques d'électrification en France, ou à l'international (ou typologie-clients similaire, Gas, Eau...). Sa mission sera la visite régulière du portefeuille-clients qui lui sera confié, ainsi qu'une action de prospection.

Région d'activité :

La zone d'intervention géographique (En France et ponctuellement à l'export) sera définie selon la localisation du candidat, de son profil (langues pratiquées, réseau de contacts établis...) et de son parcours professionnel.

Compétences : Le candidat devra **impérativement** bénéficier :

- . D'une réelle aptitude relationnelle
- . D'une expérience confirmée en négociation commerciale
- . De la maîtrise de l'anglais

Une expérience export et la maîtrise de langues complémentaires sont souhaitables.

Expérience requise : 10 ans

Une prise de contact directe de l'entreprise n'est pas acceptée, et serait au contraire mal venue.

Les candidatures (CV + Lettre de motivation) sont à adresser par email : rh@niled.fr

Référence : Candidature "Technico-commercial FE-12/17"

Entrée en fonction : Second trimestre 2018

Rémunération : Mensuel brut 30 à 40.000€/an (base+commission) selon profil (Apports liés au parcours professionnel, langues, etc...) /Véhicule de fonction/ Prétentions à préciser dans la lettre de candidature.

Type ou durée du contrat : CDI