

Envie de **challenge** ?

Envie de mettre à profit **votre fort tempérament commercial** ?

Envie d'**évoluer**, de vous **développer**, de **transmettre** ?

**Alors, venez vivre l'Aventure GMI !!**

## QUI SOMMES NOUS ?

GMI, Général Maintenance Industries est une société familiale française née en 1986 du désir de **faciliter la vie des professionnels dans les domaines de la maintenance** (Colles, résines, soudures, dégraissants...), **l'hygiène** (détergents, savons, détartrants, désinfectants...), **et la mise en sécurité** (dénéigeant, absorbants, antidérapants, éclairage portatif ...)

**Notre objectif est de choisir et d'élaborer des produits respectueux de l'utilisateur et de l'environnement.**

**NOTRE VALEUR AJOUTÉE** s'exprime auprès de nos clients à travers **le service, la proximité, l'accompagnement** et de chaque collaborateur à travers **le (DPP) programme de développement interne**

**NOS CLIENTS SONT** Air liquide, Axima, Bouygues, BMW, GDF Suez, John Deere, Hutchinson, INéo, Sanofi, Safran, Sncf, Stef, Idex, Total, Mars, Véolia, Vinci Facilities... mais aussi de nombreuses administrations, industries, Pmi- Pme, artisans...



## VOTRE MISSION

**Conquérir et fidéliser** de nouveaux prospects, développer une clientèle existante par un suivi régulier toutes les 6/8 semaines.

**Identifier** votre interlocuteur « cible » afin de mener à bien le processus de vente.

**Véhiculer** les valeurs de l'entreprise.

**Démontrer** les solutions chez les clients.

**Former** les utilisateurs à l'application de nos produits.

**Comprendre** les problématiques métier, les enjeux des clients et les accompagner pour **trouver des solutions adaptées.**

## NOTRE OFFRE

- **DPP (Développement Personnel et Professionnel)** : programme interne à l'entreprise qui vous permettra de participer à votre développement, celui de vos collègues et de l'entreprise.
- **Une formation** alternant théorie et mise en pratique terrain de 6 mois, puis un suivi personnalisé tout au long de votre parcours.
- **Un secteur d'activité à 50 kilomètres** de votre lieu d'habitation.
- **Contrat VRP Exclusif** sur votre secteur/ **statut salarié.**
- **Une rémunération de 28 à 31 KE/ an à l'embauche** (selon expérience et compétence) puis évolution rapide à hauteur de votre investissement et de vos résultats
- **Fixe+ variable+ bonus**
- Véhicule de société + carte carburant
- Mutuelle et prévoyance

## VOTRE PROFIL

Vous aimez **entreprendre**, prendre des initiatives, vous avez la culture du résultat.

Vous avez un bon relationnel.

Vous vous reconnaissez dans : **ambition, autonomie, organisation, sens de l'humour, combativité, curiosité, audace, écoute active, sens de l'effort.**

**3 ans d'expérience en business développement serait un atout.**

## POSTULEZ !

Envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation)

A : **Cyril FREMONT** Chargé de développement

sur : [developpement@gmisa.fr](mailto:developpement@gmisa.fr)

ou via notre site <http://www.gmisa.fr/>

*Poste à pourvoir à court terme*