



Commercial B to B (H/F)

Envie de **challenge** ?

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

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

Alors bienvenue !!

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** (désneigeant, 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, Veolia, Vinci Facilities... mais aussi de nombreuses administrations, industries, Pmi- Pme, artisans...

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 **26 à 29 KE/ an à l'embauche** (selon expérience et compétence) avec possible **évolution rapide** en fonction de votre **investissement et de vos résultats.**
- Fixe+ variable+ bonus
- Véhicule de société + carte carburant
- Mutuelle et prévoyance

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.**

VOTRE PROFIL

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

Vous avez une personnalité **aimant aller au contact des autres.**

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.

INTÉRESSÉ ?

Envoyer votre candidature (CV et lettre de motivation) à l'attention de **Cyril FREMONT** - Chargé de développement :

recrute@gmisa.fr

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

Poste à pourvoir à court terme