

**Gorgy Time est une entreprise reconnue comme expert du Temps/Fréquence.**

Depuis 1974 nous concevons et fabriquons des systèmes de synchronisation horaires ainsi que des afficheurs de communication à affichage dynamique vendus dans le monde entier

Le siège de l'entreprise est basé à La Mure sur le plateau Matheysin (38-Isère).

Intitulé du poste :	<b>Commercial France (H/F)</b>
Référence :	2024.005

## Intégrez une entreprise innovante...

Rejoignez une structure composée de 50 personnes authentiques pour qui l'entraide est une valeur fondamentale. Gorgy Time, PME familiale est experte et leader dans son métier du Temps Fréquence, est très ancrée sur les marchés du Transport, du Tertiaire et de la Défense.

## Mission

Au sein du service Commercial (Commerce France), vous êtes en charge de promouvoir et commercialiser les produits et les solutions de la société dans la zone géographique qui vous est confiée, conformément à la stratégie commerciale et selon les objectifs qualitatifs et quantitatifs discutés avec la direction commerciale.

## Compétences requises

- Posséder une formation de niveau Bac +2 dans le domaine du commerce.
- Justifier d'une expérience de 2 ans (minimum) dans la vente de produit technique.
- Maîtriser les techniques de vente en B to B, les principes de gestion d'affaires, les techniques de négociations et l'argumentaire commercial.
- Savoir communiquer, négocier et conclure des contrats dans l'intérêt de l'entreprise.
- Maîtriser les outils bureautique (pack office).
- Posséder une aisance relationnelle.

## Activités

- Décliner la stratégie commerciale définie par l'entreprise.
- Animer la clientèle qui lui est affectée.
- Promouvoir les solutions de l'entreprise sur son secteur géographique (France).
- Créer et animer un réseau de distribution, d'agents et de partenaires sur son secteur.

- Développer le portefeuille clients et d'opportunités en fonction de l'offre produits, de son évolution et de son marché.
- Produire des rapports réguliers qualitatifs et quantitatifs puis les partager avec son équipe / service.
- Rechercher, prendre en charge et répondre aux différents appels d'offres.
- Négocier et conclure des contrats et commandes sur les bases d'une proposition commerciale.
- Être l'interlocuteur privilégié entre le marché et l'entreprise.
- Analyser et remonter les informations de son marché.
- Participer aux actions de communication sur son marché type emailings commerciaux, offres promotionnelles...
- Participer aux salons ou événements organisés par l'entreprise.
- Visiter les clients et prospecter sur son secteur géographique (France).

## **Interactions**

Le Commercial France est en relation avec le service ADV France / Export, Marketing / Communication et le Bureau d'études.

En externe, il est en lien avec les clients de l'entreprise

## **Spécificité du poste**

- Un contrat à durée indéterminé à temps plein.
- Une participation avantageuse de l'employeur à la mutuelle d'entreprise (75 %).
- Lieu de travail flexible en France.
- Des déplacements en France.
- Télétravail possible.
- Rémunération : fixe + variable.
- À pourvoir dès que possible.

Nous vous remercions d'adresser vos candidatures à [emploi@gorgy-time.com](mailto:emploi@gorgy-time.com).

*Nous employons le masculin uniquement pour alléger le texte. Ce poste est bien entendu ouvert aux femmes et aux hommes.*