

RECRUTEMENT

- Vous recherchez une mission mêlant autonomie, confiance et responsabilité ?
- Vous aimez évoluer dans une ambiance professionnelle et conviviale ?
- Vous souhaitez intégrer une Équipe composée de Personnes compétentes, dynamiques, ouvertes d'esprit, loyales, Fan de challenges, animée par des Dirigeants formidables et modestes ?

Dans le cadre de son projet de développement 2022/2027

UNIACCESS

RECRUTE

ATTACHE COMMERCIAL- DEVELOPPEUR - H/F

Rattachement hiérarchique et fonctionnel : Directeur Commercial

Nous sommes un groupe familial au service des Industries depuis plus de 20 ans

Actiwork - Uniaccess - Alltech - PME industrielle

Nos 40 collaborateurs soudés autour de principes forts, sont mobilisés sur la réalisation du projet « Vision 2027 »

Nous sommes une entreprise engagée, où **les valeurs de loyauté, respect, confiance, intégrité et esprit d'équipe sont au cœur de notre culture d'entreprise.**

Si ces principes résonnent avec vous, alors vous êtes certainement prêt(e) à rejoindre notre équipe dynamique et passionnée.

Vos responsabilités principales sur cette mission sont en étroite collaboration avec l'équipe commerciale et vos principales missions seront :

Démarcher, qualifier :

- Téléprospector des prospects cibles dans le secteur industrie et BTP avec professionnalisme et empathie.
- Qualifier les prospects et les renseigner sur nos produits : porte et rideau coupe-feu et services.
- Rechercher des opportunités de « gros projets » pour développer notre plan 2022-2027.

Référencer, fidéliser :

- Établir et entretenir des relations avec les prospects et clients Grand Compte ainsi qu'avec les bureaux d'études, architectes et économistes.
- Organiser et présenter en visioconférence nos matériels au show-room.
- Fidéliser les clients existants en résolvant leurs problèmes et en détectant leurs futurs projets

Formation initiale ou continue

- Bac Pro ou BTS Vente ou équivalent
- Adaptation au métier de l'entreprise assurée en interne.

Expérience et attitude souhaitées

- Expérience de plus de 3 ans réussie dans la prospection, la téléprospection ou dans la vente
- La connaissance du secteur bâtiment et de la fermeture industrielle est un plus
- Aisance informatique, Pack Office et bonne pratique ERP et CRM
- Participation active au chainage fonctionnel et à la coopération interservices, veille relations de courtoisie

Type de contrat : **CDI 39h / semaine sur 5 jours**

Localisation : **UNIACCESS -260 rue des Barronnières - 01700 Beynost**

Accessibilité : Transports en commun 2 minutes à pied gare de BEYNOST (Ligne Ambérieu / Lyon Part-Dieu)

Par véhicule ~3 km sortie d'autoroute A46 > Beynost

Adresser **CV + lettre de motivation** (quelles sont les **3 raisons** premières de votre candidature chez nous ?) + **rémunération actuelle + date de disponibilité** par mail à :

Adresser **CV + lettre** motivant les **3 raisons** premières de votre candidature chez nous ? + **rémunération actuelle + date de disponibilité** par mail à : recrutement@uniaccessgroup.com Réponse assurée !