

## L'entreprise :

**BIO-UV Group** est une PME industrielle innovante spécialisée depuis près de 20 ans dans le traitement de l'eau par ultraviolets. Son expertise technologique et son dynamisme lui a permis de se positionner en tant que leader européen sur le marché du traitement UV en piscine publique.

Aujourd'hui le groupe est en forte croissance et compte plus de 60 collaborateurs sur son site industriel proche de Montpellier.

Vous êtes intéressé(e) par la force et le dynamisme d'un groupe ? Vous souhaitez travailler au sein d'un environnement innovant et stimulant ?

Rejoignez l'équipe de **BIO-UV Group** !

**Dans le cadre d'un remplacement, BIO-UV Group recrute un(e) Commercial(e) B to B (F/H) sur le secteur Grand Ouest de la France.**

**Poste à pourvoir à partir de Septembre 2018**

Directement rattaché(e) au Directeur Commercial, vous serez en charge principalement du développement des ventes des produits **BIO-UV** auprès des pisciniers, réseaux de professionnels de la piscine. Des missions de développement commercial seront demandées auprès des piscines semi-collectives (campings, centre de remise en forme etc) et du marché aquacole.

## Vos missions :

- Développer l'activité commerciale de son secteur par une présence forte sur le terrain chez les prospects et clients
- Gestion des portefeuilles prospects et clients
- Négocier et concrétiser les ventes
- Fidéliser en accroissant les commandes des clients existants
- Suivre les clients dans leurs évolutions
- Effectuer un reporting régulier au Directeur Commercial France
- Vous êtes responsable des régions Bretagne, Pays de la Loire, Nouvelle-Aquitaine.

## Votre profil :

### *Formation et expérience*

- BAC +2 commerce / vente
- Justifier d'au minimum 5 ans d'expérience sur un poste similaire
- Vous avez idéalement une expérience significative et réussie de la vente B to B dans le secteur de la piscine

*Compétences et qualités recherchées :*

- Commercial(e) de terrain, vous êtes reconnu(e) aussi bien pour vos compétences commerciales que pour votre aisance sur les aspects techniques des produits
- La détermination et la persévérance sont des qualités qui vous animent au quotidien
- Vous avez le goût du challenge
- Mobile, dynamique et volontaire, vous avez le sens de la négociation et vous savez vous adapter à votre interlocuteur
- Autonome et fiable, vous dites ce que vous faites et vous faites ce que vous dites.
- Organisé(e) vous êtes proactif(ve) et faites preuve de rigueur
- Vos résultats seront vos meilleurs atouts pour évoluer au sein du groupe

**Rémunération et avantages :**

- Salaire (fixe + variable) à négocier en fonction de l'expérience
- Voiture de fonction
- Ordinateur portable + mobile
- Remboursement des frais réels
- Tickets restaurants
- Mutuelle + intéressement

**Merci d'adresser votre candidature en joignant CV + LM en précisant en objet la référence « Candidature au poste de Commercial BtoB Grand OUEST » à : [recrutement@bio-uv.com](mailto:recrutement@bio-uv.com)**