



## CAREERS

# COMMERCIAL POINT DE VENTE, IDF (H/F) - CDI

## IDF

Reference No: 2627

### Quel sera votre rôle ?

Nous recherchons des commerciaux point de vente de tous les horizons pour rejoindre notre équipe commerciale régionale. Il ne s'agit pas d'un emploi dans la vente comme les autres, car notre culture d'entreprise est unique : elle encourage à la fois la performance et le développement des collaborateurs.

### Qui sommes-nous ?

Nous fabriquons du matériel à la pointe de la technologie, incluant l'outillage les services et les logiciels pour les professionnels de la construction. Nous sommes fiers de notre héritage familial, construit depuis 75 ans, et de notre réputation mondiale de pionner en matière d'innovation produits et de services.

Avec 29 000 employés dans plus de 120 pays et une vraie volonté d'expansion, si vous souhaitez prouver votre capacité à apprendre, à relever de nouveaux challenges et développer votre carrière, alors Hilti est fait pour vous.

### En quoi consiste le métier ?

A ce titre, rattaché à votre Chef des Ventes, vous avez pour principale mission la bonne gestion de votre centre de profits (partenaire Hilti) et l'optimisation des résultats.

Vous êtes chargé de :

Prospecter, fidéliser et renforcer les relations auprès de vos prospects et clients.

Assurer le conseil, les démonstrations et la vente de nos produits.

Contribuer à l'animation commerciale et au développement de la stratégie marketing au sein de votre point de vente.

Gérer vos stocks, vos commandes et d'effectuer le reporting de votre activité.

**Hilti figure à la 19ème place du palmarès Great Place to Work 2019 !**

## Ce que nous offrons

Vous aurez tout ce dont vous avez besoin pour exceller dans votre mission et un management de proximité.

Vous profiterez d'un environnement de travail favorisant un juste équilibre entre l'autonomie et l'entraide. Vous gérerez votre propre emploi du temps et agissez en chef d'entreprise de votre secteur, tout en faisant partie d'une équipe diverse et dynamique.

Surpassez-vous et vous bénéficierez d'un programme de formation et de développement unique et profiterez de nouvelles opportunités de carrière dès que vous serez prêt à relever de nouveaux défis.

Au quotidien, vous serez sous la responsabilité du chef régional des ventes, qui vous aidera également dans le développement de votre carrière.

## Pourquoi postuler ?

Vous n'avez jamais travaillé dans la vente ou le bâtiment ? Cela nous importe peu car c'était le cas de beaucoup d'entre nous avant d'intégrer Hilti.

Votre réussite chez Hilti dépendra de votre aptitude au travail en équipe et de vos compétences, quelle que soit votre formation.

## Profil recherché :

- De formation commerciale et/ou technique, vous bénéficiez d'une première expérience réussie idéalement dans la distribution ou dans l'industrie de la construction.
- Autonome, rigoureux et dynamique, vous possédez un réel sens du conseil, du service clients et un véritable attrait pour la vente de produits techniques.
- Bonne maîtrise des outils informatiques

Dans le cadre du processus de recrutement, vous passerez la journée au sein d'un point de vente Hilti pour avoir un aperçu du métier et de l'engagement de nos collaborateurs.

### Hilti – Travailler dans la vente (French)



« Comment vais-je faire pour vendre des outils ? Je n'ai jamais utilisé de perceuse de ma vie ! » Voilà ce que j'ai pensé quand j'ai rejoint Hilti, mais en fait, ce n'est vraiment pas un problème. L'objectif est de développer vos points forts et de vous récompenser quand vous faites parfaitement votre travail. »

- James, conseiller au service clients (vente)