

## Technico-commercial

### Le poste à pourvoir :

Le candidat sera chargé de la prospection dans toutes les stations de ski, suivant un programme de priorités défini par la direction et sur la base d'un catalogue de produits et de prestations

Après une période de formation de quelques semaines il devra être capable de rédiger lui-même les propositions commerciales.

Organisé et méthodique, il fera un suivi précis des offres, et saura créer avec les clients les relations de confiance indispensables à l'augmentation des ventes.

Il sera assisté en cela par un cadre technique de la société.

### Le candidat :

De formation technicien BAC+2 ou équivalent, il aura au minimum cinq années d'expérience réussie dans une fonction incluant des objectifs commerciaux.

Etant donné la taille de la société (14 salariés directs et un important réseau de sous-traitants) et son taux de croissance rapide, il saura rapidement atteindre un niveau de connaissances techniques qui lui assureront un bon degré d'autonomie.

La rigueur et la précision dans la communication avec les clients d'une part, et avec les autres membres de l'équipe, par ailleurs, font partie de ses réflexes naturels.

Il apprécie le travail en équipe, aime la montagne et les défis industriels qui lui sont associés.

### Les conditions :

Le siège ALTIM est situé à proximité immédiate de Annecy.

Les déplacements seront courts mais très fréquents dans toutes les Alpes, et de temps à autre dans les Pyrénées et les Vosges.

Un système informatique de gestion des données (techniques et commerciales) rapide et performant est en place.

Le salaire: 2 200 à 2 500 Euros (en fonction de l'expérience) incluant une part variable de l'ordre de 15% liée à l'atteinte d'objectifs trimestriels.

**Pour postuler, envoyez votre CV et lettre de motivation à : [info@altim.fr](mailto:info@altim.fr)**