



Représentant Commercial France H/F

Poste salarié en CDI

Tenstar Simulation recherche actuellement
une personne expérimentée pour rejoindre son équipe

Tenstar Simulation (www.tenstarsimulation.com) est une entreprise en plein essor. La maison mère est basée en Suède et l'entreprise est représentée dans plusieurs pays européens, mais pas encore en France. Tenstar Simulation développe et vend des simulateurs de formation en classe partout dans le monde. Ceux-ci sont destinés à divers secteurs tels que ceux de la construction, des transports et du matériel agricole.

Partout dans le monde, nous révolutionnons le secteur de la formation dans des industries telles que la construction, le transport et le matériel agricole. Notre équipe de vente joue un rôle crucial pour nous aider à atteindre notre objectif : augmenter le savoir-faire des étudiants de manière fiable, rentable et dans le respect de l'environnement.

Pour son développement sur le marché français, Tenstar Simulation recherche un(e) Représentant Commercial France en CDI. Vous serez le premier membre de notre équipe française et développerez l'expansion du marché en France. Vous serez le premier membre de notre équipe française et encouragerez l'expansion du marché en France. Vous élargirez également votre équipe sur les deux à quatre prochaines années.

Notre offre

Tenstar Simulation vous propose d'intégrer une entreprise dotée d'un bon état d'esprit et ayant des convictions futuristes.

Nous vous offrons la possibilité de faire connaître un produit innovant qui bouscule et met en cause les procédures et pratiques déjà établies sur le marché en matière de formation.

Une formation approfondie de nos produits est prévue en Suède.

Vous ferez partie intégrante de l'équipe de vente basée dans les autres pays ainsi que le service production et développement en Suède

Vous aurez un salaire attractif + bonus, ordinateur portable et téléphone mobile.

Veillez adresser votre candidature (CV et lettre de motivation en anglais impérativement) à job@tenstarsimulation.com. Pour plus d'information sur notre activité : www.tenstarsimulation.com

Si vous avez des questions spécifiques par rapport au poste, veuillez envoyer un mail à : Freddy Lund, Directeur général freddy@tenstarsimulation.com

Vos responsabilités

- Assurer la prospection et la vente de nos produits pour le développement du CA auprès d'une clientèle BtoB (écoles industrielles, lycées, universités et / ou grandes entreprises de logistique de camions) dans toute la France
- Travailler avec un système GRC/CRM afin de fournir régulièrement des statistiques de vente à l'équipe de direction en Suède
- 50% du temps vous êtes emmené(e) à être en déplacement essentiellement en France. Véhicule personnel nécessaire
- Exécuter les procédures de passation de marchés publics liés à la construction, au transport et les industries agricoles
- Vous élargirez également l'équipe française sur les deux à quatre prochaines années.

Votre profil

Vous êtes passionné(e) par les produits techniques et par la vente. De formation technique ou commerciale, vous avez fait vos preuves avec une expérience commerciale BtoB (écoles industrielles, lycées, universités et / ou grandes entreprises de logistique de camions) sur le terrain de 3 à 5 ans minimum. Si vous avez eu une expérience en tant qu'enseignant/utilisateur expérimenté dans l'opération de machines agricoles, de construction ou de transport, c'est un plus.

Sérieu(x/se) et tenace, vous êtes motivé(e) par le travail en équipe (à l'international), mais savez également travailler de façon indépendante le reste du temps. **Une bonne maîtrise de l'anglais est donc indispensable.**