



TECHNICO COMMERCIAL(E)

Situation géographique : Île-de-France

Contrat : CDI

Date de démarrage : dès que possible

Salaires : à négocier en fonction du profil et de l'expérience

À PROPOS DE FEDIPAT®

FEDIPAT® est un réseau spécialisé dans la distribution de produits surgelés pour les métiers de bouche sur le marché de la Boulangerie, Viennoiserie, Pâtisserie et Snacking. Nous proposons tous les jours à nos clients artisans, boulangers, traiteurs, restaurateurs et terminaux de cuissons (sandwicheries, GMS de proximité, etc.) plus de **700 références produits** sur la boulangerie, la viennoiserie, la pâtisserie, le snacking, la réception, les produits à garnir et les produits solutions, dont notamment **des produits à marques Fedipat®**. Au-delà de la distribution de produits, FEDIPAT® s'attache à apporter un véritable service à ses clients (conseils, technicité des produits, etc.).

FEDIPAT® est présent sur la métropole française mais aussi en Martinique et en Guadeloupe, ainsi qu'au Royaume-Uni.

MISSIONS DU POSTE

Dans le cadre d'une croissance régulière et soutenue, Fedipat® recherche des **Technico-commerciaux H/F pour la région Île-de-France**.

Sous l'autorité d'un chef de secteur vous aurez la responsabilité de développer votre portefeuille clients (création de nouveaux comptes et mise en valeur des clients existants).

Vous serez "maître" de votre prospection que vous organiserez en vous appuyant sur le savoir-faire de la société en ce domaine, votre action ne se limitera pas à prendre des commandes mais aussi à tisser un véritable réseau relationnel avec vos clients que vous développerez et ferez vivre.

Votre valeur ajoutée sera appréciée sur votre aptitude à développer de nouvelles affaires.

Vous serez soutenu(e) dans vos actions par un département « télévente » qui sera en prise permanente avec vos clients et prospects.

Véritable relais de l'entreprise sur le terrain, votre capacité à remonter l'information client sera appréciée.

PROFIL RECHERCHÉ

Vous bénéficiez d'une première expérience (même courte) idéalement dans l'agro-alimentaire (GMS, hors domicile...).

Vendeur(euse) dans l'âme, vous savez vous impliquer et profiter de l'autonomie qui vous est proposée. Accrocheur(euse) et convaincant(e), vous savez créer une relation client et vous saurez nous le démontrer. Exemplaire dans votre comportement vous faites preuve d'une grande honnêteté intellectuelle (rigueur, fiabilité, etc.) qui vous conduira à être un "ambassadeur" de l'entreprise.

Enfin vous souhaitez rejoindre une entreprise à taille humaine où votre engagement et la qualité de votre intégration à l'équipe seront essentiels.

Permis B obligatoire.

VOUS SOUHAITEZ POSTULER ?

Envoyez-nous votre CV à ressourceshumaines@fedipat.com