

FICHE DE POSTE

ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

Dans le cadre du développement de nos activités et du renforcement de notre force de vente, nous recherchons un(e) Assistant(e) Commercial(e).

#1 - ABOUT US

On a presque 30 ans, mais nous sommes toujours animés par la même passion. TechTraining Group, c'est l'une des figures majeures de la distribution multicanale de produits électroniques grand public, implantée dans toutes les cellules du marché : Grande Distribution, Multi Spécialistes, Pure Players, Ventes événementielles ... et qui a déployé un canal B2B dédié aux cadeaux d'affaires et programmes incentive.

TTG – pour les intimes – cultive son dynamisme en s'inscrivant pleinement dans les tendances marché, avec des gammes produits variées et évolutives. Forte de sa réussite et de son expérience, TTG a su gagner et conserver la confiance de prestigieuses marques et licences, pour les accompagner dans le développement de leur business.

S

C'est grâce à sa culture du marché et à la pertinence de son sourcing que TTG propose des offres produits répondant à l'équation prix + pertinence + originalité. Cette proactivité lui permet aujourd'hui de s'affirmer dans ces univers :

- **Photo**: appareils photo instantanés, appareils photo numériques, scanners de négatifs et diapositives cadres photos connectés – Marques : *Kodak, Aura*
- **Video**: projecteurs – Marque : *Kodak*
- **Audio**: enceintes nomades, casque supra et intra Bluetooth, réveils, platines vinyles, enceintes High Power – Marques : *Toshiba, Lenovo, iHome*
- **Gaming**: mobilier et accessoires pour gaming PC - Marques : *BetterPlay, Shark Gaming*
- **Produits connectés**: smartwatches - Marque : *Lenovo*
- **Youth Electronics**: audio, photo, jouets... Licences : *la Reine des Neiges, The Avengers, Spiderman...*
- **Produits dérivés**: mugs, posters, horloges, gourdes, paillasons, notebooks, porte-clés – Licences: *Star Wars, Marvel, DC, Friends, Mario Bros James Bond, One Piece,*

Pour découvrir l'ADN TechTraining, c'est par ici :

www.techtraining.fr

#2 - LE JOB

En collaboration directe avec le Responsable Compte Clé et sous la supervision de la Direction, vous aurez pour mission :

- Support et suivi de nos clients & prospects de l'entreprise en collaboration avec les Responsables de Comptes
- Compléter les matrices de référencement de nos clients / prospects
- Saisir des devis
- Gérer la préparation des rendez-vous: Opérer un benchmark de catégories produits cibles en collaboration avec le département Marketing
- Transmettre des données commerciales et logistiques aux client

TECHTRAINING GROUP

TECHTRAINING Group (Siège Social) - ZAC de la Croix Bonnet - 20 rue Georges Méliès - 78 390 Bois d'Arcy - France

Tél. : + 33 (0)1 34 52 39 20 // Fax : + 33 (0)1 34 52 39 21 // www.techtraining.fr

SAS au capital de 520.000,00 €. // RCS Versailles B 398 459 511 // SIRET 398 459 511 000 34 // APE 6209 Z // TVA intracommunautaire : FR 15 398 459 511

- Actualiser la base de données clients
- S'assurer de la bonne livraison des produits et gérer les éventuels litiges de livraison, en collaboration avec l'Administration des Ventes
- Mise à jour des tarifs pour diffusion interne
- Préparation des salons nationaux et internationaux

#3 - VOUS

Excellent niveau oral et rédactionnel en français

Vos qualités :

- * Réelle affinité et curiosité commerciale
- * Rigoureux(euse) et organisé(e)
- * Capacités d'analyse et de synthèse
- * Très bon relationnel
- * Dynamique
- * Bonne présentation

Logiciels : vous maîtrisez les logiciels de bureautique classiques (Word/ Excel/ Powerpoint) et avez déjà appréhendé un logiciel de gestion commerciale

Vous cultivez un intérêt pour les nouvelles technologies, vous savez anticiper les besoins de vos collaborateurs et montrez une grande réactivité.

#4 - Le Contrat

CDI – Temps Plein – 35 h

Lieu : ZAC de la Croix Bonnet – 78390 BOIS D'ARCY

Rémunération : 25K-30K (Selon profil) + tickets restaurant + mutuelle

CONTACT

recrutement@techtraining.fr