

## **Commercial(e) Chargé(e) du Service client itinérant(e) CDI (H/F) Quart Nord-Ouest**

**Régions IDF, Nord, Normandie, Bretagne, Pays de Loire, Centre Val de Loire**

### **L'entreprise : FlexFuel Energy Development**

Équipementier automobile, leader européen spécialisée dans la dépollution des moteurs et des économies de carburant, FlexFuel Energy Development est une entreprise en forte croissance. Située à Moret-Loing-et-Orvanne, proche de Fontainebleau et à 45 minutes au sud de Paris, FFED est devenue un acteur incontournable dans un environnement où le made in France et la transition écologique sont au cœur de tous les débats. Rejoindre FlexFuel, c'est intégrer une entreprise à taille humaine au sein d'une équipe animée par une détermination sans faille et une volonté permanente de se surpasser.

Rejoindre FlexFuel, c'est aussi et surtout véhiculer auprès de nos partenaires les valeurs qui sont les nôtres, celles qui placent le client au centre de nos attentions en veillant à l'amélioration de ses marges grâce à nos produits à forte valeur ajoutée tout en préservant la satisfaction et la fidélisation de sa propre clientèle.

Dans le cadre de notre développement, nous recrutons **un(e) Chargé(e) du Service client itinérant (H/F) pour le secteur du quart nord-ouest de la France.**

### **Description du poste**

Type de poste : CDI / Temps Plein

Salaire : fixe de 1800 € brut + commissions + remboursement des frais.

### **Missions principales**

- Sous la forme d'audit, vous serez amené à visiter environ 4 clients par jour sur une zone géographique.
- Auprès d'une clientèle de professionnels de l'automobile, vous aurez la responsabilité, sur votre secteur géographique, de visiter les garages partenaires de l'entreprise afin de faire un point sur le partenariat.
- Après une solide formation à nos méthodes dans notre siège parisien, votre mission sera de visiter les garages partenaires de l'entreprise afin de faire un point sur le partenariat qui nous lie. Vous être chargé de la relation client, la valorisation de portefeuille, la gestion des ventes additionnelles. Vous disposerez de nombreux sujets à traiter afin d'améliorer le taux de satisfaction des partenaires et également d'optimiser la relation commerciale ainsi que leur niveau d'équipement et de formation.

## Profil recherché

Vous justifiez d'une expérience commerciale et/ou dans la relation client de 3 à 5 ans minimum.

Votre écoute, ambition, tempérament, pugnacité, capacité à convaincre et votre sens du dépassement de soi seront des atouts indispensables pour la réussite de votre mission.

Le talent est inné, mais prend tout son sens lorsqu'il est doublé d'une bonne expérience : vous aurez donc déjà réussi avec succès une ou plusieurs missions dans la vente de produits et services.

## Avantages

- Véhicule de fonction
- Tablette et téléphone portable
- Mutuelle d'entreprise

Pour postuler, merci d'adresser votre candidature (CV, lettre de motivation) par mail à l'adresse suivante : [rh@flexfuel-company.com](mailto:rh@flexfuel-company.com)