

**INTEGREZ LA TEAM SPARCRAFT
& un GROUPE INDUSTRIEL EN PLEINE CROISSANCE**

**SPARCRAFT, Filiale du Groupe WICHARD, un esprit de performance et de qualité
au service des mâts, bômes et gréements !**

Depuis 1962, la marque Sparcraft symbolise l'excellence et l'innovation technique dans l'industrie nautique, se spécialisant dans la recherche, la conception et la fabrication des mâts, bômes et gréements de qualité. Les produits Sparcraft sont choisis avec confiance par les plus grands chantiers et sociétés de charter au monde.



Vous souhaitez **intégrer une société en plein développement**, vous aimez la **voile et les sports nautiques**, rejoignez les équipes Sparcraft !

- ➔ Sous la responsabilité de la Direction Commerciale, vous développerez le **portefeuille clients** existant et partirez à la recherche de **nouveaux clients**.
- ➔ Pour atteindre vos objectifs, vous **visitez régulièrement vos clients et prospects**, établissez les tarifs et pouvez compter sur un parcours de formation complet dès votre arrivée (rencontres avec les différents services, **découverte des produits**, tournées accompagnées, visite de nos sites industriels...), ainsi que sur une **équipe qualifiée** pour vous accompagner.

LES MISSIONS PRINCIPALES SERONT :

Assurer l'animation du réseau de revendeurs

Prospecter de nouveaux marchés et développer le portefeuille clients :

- Fidéliser les clients actuels,
- Mettre en place des actions commerciales pour attirer de nouveaux clients,
- Répondre aux appels d'offres,
- Faire les devis et proposer des solutions techniques.



Réaliser et suivre les ventes de produits et de solutions industrielles

- Détecter et analyser de nouveaux besoins clients,
- Assurer le service après-vente (assistance technique),
- Informer, analyser, et reporter les retours marchés (analyse de chiffres d'affaires par typologie de marchés),
- Etablir et suivre les budgets.



LES CONNAISSANCES REQUISES

- Avoir une formation type Bac+ 2 technico-commercial/e et/ou une expérience significative dans la vente d'équipements liés au nautisme
- Avoir une bonne connaissance des bateaux à voile ainsi que des techniques de distribution / vente / promotion propres à ces marchés
- Maîtriser l'anglais
- Avoir le sens du service client ainsi que des capacités d'argumentation et de conviction,
- Etre pragmatique et logique
- Savoir travailler seul/e ou en équipe, et de façon transverse
- Avoir des capacités à « sentir » le marché pour comprendre le besoin des clients, anticiper et participer à des travaux de R&D
- Savoir exploiter les outils informatiques et numériques
- Posséder de bonnes capacités de reporting et d'analyse



LE CONTRAT :

CDI

Lieu : Périgny (17)

Mutuelle d'entreprise ; 13^{ème} mois selon conditions

Salaire : défini selon expérience

Adresser CV et lettre de motivation
à Christèle COTEN - par mail à
ccoten@sparcraft.com