

MOVING YOUR FUTURE

Moving you, moving the world!

NSK est un Groupe International japonais, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de roulements, de la technologie linéaire et des composants automobiles. Avec un chiffre d'affaires de € 4.9 milliards, le Groupe NSK emploie plus de 24 000 personnes dans le monde.

Basé(e) à **Guyancourt** (78), nous recherchons pour notre **Département Européen Industrie** un(e):

TECHNICO-COMMERCIAL(E) SÉDENTAIRE – H/F (CDI)

Mission :

Après une formation à nos produits et à nos méthodes, vous serez chargé(e) au sein de notre équipe commerciale Front Office de missions suivantes :

- › Effectuer des sessions de prospection téléphonique quotidiennes pour conquérir de nouveaux clients
- › Offrir une expérience Client de qualité en relais des ingénieurs commerciaux : suivi des offres & commandes
- › Apporter un premier niveau d'information et conseils techniques sur nos produits (roulement & palier)
- › Développer en autonomie les ventes de son portefeuille client et fidéliser la clientèle.

Votre profil :

- › CQPM Technico-commercial industriel ou
- › BTS/BUT NRC avec expérience B2B impérative de vente de produit technique ou
- › BTS/BUT technique avec expérience commerciale B2B
- › Solides compétences commerciales en négociation et prospection (multi-canaux)
- › Dynamisme, force de proposition et capacité à vendre des solutions techniques
- › Bon niveau d'anglais (B2)
- › Excel (niveau avancé)

Salaire & avantages :

- › Rémunération annuelle brute comprise entre 35K€ et 42K€
- › Mutuelle santé 100% Employeur
- › Télétravail 2 jours/semaine
- › Participation Frais garde enfant – 3ans de 200€/mois
- › Accord d'intéressement

Étapes du processus de recrutement :

- › Entretien Teams RH
- › 1 Entretien Teams interlocuteur métier
- › 1 entretien présentiel si short list avec test d'anglais & test de personnalité

NSK peut vous offrir une ambiance de travail agréable et multiculturelle, ainsi que de nombreux avantages et possibilités de formation.

Si vous êtes intéressé(e) et prêt(e) à relever ce challenge, merci d'adresser votre candidature sous la référence : PR0001935 à l'adresse suivante : emploi@nsk.com