

# NEOMOUV

**Vous êtes une femme ou un homme de terrain et vous avez un fort tempérament commercial ? Vous souhaitez mettre votre énergie au service d'une entreprise familiale, innovante, agile et experte sur un marché ultra dynamique ? Vous êtes sensible aux modes de mobilité alternative ? Le monde du vélo vous passionne ?**

Alors devenez **Commercial itinérant chez NEOMOUV !**

## **Qui sommes-nous ?**

Précurseur et spécialisé dans les Vélos à Assistance Electrique depuis 2003, NEOMOUV connaît une très forte croissance (plus de 30% par an). L'année prochaine, nous fêterons nos 20 ans !!! Implantés en France, en Espagne, au Portugal et en Grande Bretagne, nous avons l'ambition de continuer notre développement national et international.

Toujours à l'affût des dernières tendances, la super équipe de NEOMOUV fait preuve de créativité et d'imagination pour innover et dynamiser l'univers du Vélo à Assistance Electrique. Venez-nous rejoindre !

## **Vos missions ?**

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous serez chargé(e) de développer le chiffre d'affaires de la société et vous devrez :

- Développer la marque et sa notoriété au travers d'un réseau de détaillants en les visitant
- Faire de la prospection en couvrant de manière optimisée votre secteur
- Veiller à l'atteinte de vos objectifs
- Participer à la définition de la stratégie commerciale
- Mettre en place et faire respecter celle-ci

## **Votre profil ?**

- De formation supérieure, vous êtes passionné de vélo et avez une expérience de vente solide réussie sur le terrain (minimum 3 ans)
- Vous êtes doué(e) pour la vente et le contact humain
- Vous aimez l'opérationnel, le contact client, la prise d'initiatives
- Vous avez une appétence pour les sujets techniques
- Vous avez une bonne capacité d'intégration et une excellente aisance relationnelle à tous les niveaux de l'entreprise

## **Modalités :**

- CDI statut cadre (forfait jour)
- Poste de commercial itinérant (2 régions à pourvoir)
- Télétravail 1 jour par semaine
- Rémunération selon profil
- Véhicule de société
- Déplacements très fréquents
- Date de démarrage : dès que possible

**Nous sommes impatients de découvrir vos talents**

**Alors adressez-nous une lettre de motivation + CV à [recrutement@neomouv.com](mailto:recrutement@neomouv.com)**