



Equipementier automobile et poids lourds de rang 1, MGI COUTIER offre un savoir-faire mondialement reconnu dans deux domaines d'expertise : le transfert de fluides et les mécanismes. Maîtrisant les techniques du plastique, du caoutchouc et du métal, le Groupe apporte à ses clients une offre globale de produits parmi les plus larges du marché ainsi que des solutions innovantes répondant à leurs problématiques. De dimension internationale, **MGI COUTIER est présent sur 46 sites dans 21 pays, emploie 9900 collaborateurs et dégage un chiffre d'affaires de plus de 960M€.**

MGI COUTIER, groupe performant en pleine croissance, vous donne l'opportunité de déployer vos talents pour relever avec nous les challenges environnementaux et économiques de l'industrie automobile.

Notre division **Aftermarket** commercialise les produits de la marque **SEIM** auprès des distributeurs indépendants de pièces de rechange

Dans ce cadre, nous recrutons pour notre Division Aftermarket, secteur Région parisienne et Est de la France, un ou une :

COMMERCIAL ITINÉRANT Distribution Indépendante h/f

Missions :

En lien direct avec le Directeur de la Division, vous intervenez sur le secteur région Parisienne et l'Est France (24 départements) Votre mission est de prospecter, de développer et d'entretenir votre portefeuille clients composé de Distributeurs Indépendant de pièces de rechanges pour l'automobile

Vous participez à la démarche marketing (Recherche et structuration des informations et analyses concernant les marchés, clients, concurrents, produits et fournisseurs + Identification des opportunités commerciales + Retransmission des besoins clients), Vous recueillez les besoins formulés par les clients, vous les transmettez aux services concernés. Vous remettez une proposition économique ou donnez une réponse et menez les négociations associées afin d'atteindre les objectifs (Qualitatifs et Quantitatifs).

Vous êtes le pilote de la relation client et son contact privilégié. Vous gérez l'activité commerciale de votre périmètre.

Basé en home office, Des déplacements de 4 jours par semaines chez vos clients sont bien sûr indispensables à la fonction.

Des déplacements ponctuels au siège situé dans la région lyonnaise (01 Villieu) sont aussi à prévoir. Véhicule de fonction fournie.

Profil :

De formation supérieure de type commercial ou technique complétée par une formation commerciale. Une expérience significative dans une fonction similaire idéalement dans le secteur Automobile ou proche techniquement.

Aptitudes relationnelles, autonomie, réactivité, force de caractère et capacité à convaincre, ténacité,

Localisation : home office

Type de contrat : CDI

Salaire : A définir selon profil et expérience

Contact : hr.sie@mgicoutier.com