

Commercial junior H/F — Technologie GPS et scanner SLAM 3D

CDI · Saint-Quentin-en-Yvelines · Poste sédentaire évolutif

LE CONTEXTE

Société spécialisée dans les solutions de GPS professionnels et de numérisation 3D par scanner SLAM, nous équipons des professionnels du BTP, de l'architecture et de l'industrie en France entière. Pour accompagner notre responsable commercial dans le développement de l'activité, nous créons un poste d'assistant commercial junior — un poste clé, sédentaire au départ, avec une vraie trajectoire d'évolution vers un rôle commercial terrain.

VOTRE MISSION AU QUOTIDIEN

Vous êtes le premier interlocuteur de nos prospects et de nos clients et jouez un rôle essentiel dans le développement commercial de l'entreprise. En binôme avec le responsable commercial :

- Suivi et qualification de tous les leads entrants (téléphone, email, web) : identifier le besoin, le niveau de maturité, le bon interlocuteur
- Traitement progressif en autonomie des demandes de **location**, de **petits matériels** et de **scanners d'entrée de gamme** — de la prise de contact jusqu'à la commande
- Transmission au responsable commercial des affaires complexes ou à fort potentiel, avec un briefing complet
- Suivi du pipeline CRM, envoi de devis, relances
- Participation progressive aux démos produit (d'abord en observation, puis en autonomie sur les produits simples)

LA TRAJECTOIRE PREVUE

Phase 1 — 0 à 3 mois — Formation & observation

Phase 2 — 3 à 12 mois — Ventes sédentaires en autonomie

Phase 3 — au-delà — Démos terrain + ventes complexes

Le passage en phase 3 dépend de vos résultats et de votre envie d'évoluer, pas d'un calendrier imposé.

LE PROFIL RECHERCHE

- Une expérience en boutique ou vente de produits techniques est appréciée : téléphonie, informatique, électronique, photo/vidéo, drones, outillage, matériel professionnel, etc.

- À l'aise au téléphone et par écrit avec des clients professionnels (artisans, bureaux d'études, chefs de chantier)
- Organisé, rigoureux : vous gérez plusieurs affaires en parallèle sans en perdre le fil
- Curieux et à l'aise avec la technologie — on vous forme sur le produit, mais l'envie d'apprendre doit être là
- Permis B souhaité pour la phase terrain à venir

Pas besoin d'avoir vendu du matériel industriel. Ce qui compte : votre capacité à qualifier un besoin, à convaincre par téléphone, et votre envie de progresser vers un poste commercial à part entière.

CE QUE L'ON PROPOSE

- CDI, salaire de base SMIC + commission sur les ventes traitées en autonomie (% du CA)
- Formation complète sur nos produits assurée par le responsable commercial
- Progression salariale formalisée, liée à vos résultats et à l'évolution de vos responsabilités
- Entreprise à taille humaine, prise de décision rapide, pas de process inutiles
- Un vrai projet de carrière : le poste est pensé pour évoluer, pas pour rester en place

COMMENT CANDIDATER

Vous vous reconnaissez dans cette description ? Envoyez-nous votre CV accompagné de quelques lignes sincères à recrutement@geosystems.fr expliquant ce qui vous motive à rejoindre GEOSYSTEMS France. Nous privilégions la motivation et le potentiel à un parcours parfaitement linéaire.

Nous recrutons sans discrimination (origine, genre, âge, handicap, etc.) et étudions toutes les candidatures avec attention. Des aménagements de poste peuvent être mis en place si nécessaire.

Pour en savoir plus sur GEOSYSTEMS

France : www.geosystems.fr

Linkedin : <https://www.linkedin.com/company/geosystems-france>

Youtube : <https://www.youtube.com/user/geosystemsfrance>