



Vous aimez travailler dans la vente et souhaitez vivre une expérience nouvelle chaque jour ?  
Êtes-vous toujours prêt à faire de nouvelles connaissances et à établir et développer des relations avec vos clients, étape par étape ?  
Pour renforcer notre équipe de vente, nous recherchons un/une

### **Technico-commercial (F/H), Secteur nord de l'Allier et Puy-de-Dôme (03/63) Division automobile**

#### **Avec nous, vous pouvez faire la différence**

- **Ventes actives** : produits d'entretien et de réparation par la démonstration
- **Acquisition** : acquisition de nouveaux clients dans le secteur automobile
- **Prise en charge des clients** : reprise des clients existants
- **Conseil** : assistance aux clients pour l'application des produits et les questions techniques
- **Service** : toujours directement sur place chez le client, là où on a besoin de nous

#### **Quel profil recherchons-nous ?**

- **Formation** : une formation professionnelle automobile ou commerciale ou une qualification similaire
- **Personnalité** : sociable et communicative, vivant dans la zone de vente, curieuse

#### **KENT vous offre :**

- **Sécurité** : rémunération attrayante composée d'un salaire fixe et des commissions
- **Formation initiale** : formation aux produits et à la vente
- **Indépendance** : vous êtes bénéficiaire d'une large autonomie dans la gestion de votre secteur de vente
- **Soutien** : nous vous aidons à réussir. Un responsable régional et une équipe technique vous soutiennent au quotidien
- **Confort** : zone de vente régionale
- **Voiture de société**

#### **Qui est KENT ?**

Le groupe chimique Caramba emploie environ 1 000 personnes dans huit pays européens. Le groupe Caramba est divisé en trois secteurs d'activité - avec les marques leaders Ambratex, KENT et Caramba - et fait partie de BERNER SE.

Des produits chimiques de qualité supérieure pour nos clients des secteurs automobile, industriel et maritime - voilà ce que représente la marque KENT. Nos produits sont testés et certifiés selon les normes les plus strictes et génèrent une réelle valeur ajoutée pour nos clients : Soit ils garantissent de manière visible et mesurable de meilleurs résultats de travail, un travail plus efficace et donc des économies dans le processus, soit ils aident nos clients à générer de nouvelles affaires. En plus de la qualité supérieure des produits, nos clients apprécient le professionnalisme des experts de KENT. Ils contribuent au succès de KENT par leur connaissance du secteur, leurs conseils personnels sur place et leur connaissance des besoins spécifiques des clients.

Nos technico-commerciaux (F/H) comprennent en détail les processus et les applications ainsi que les besoins de nos clients et les inspirent avec passion...

**Notre offre d'emploi vous intéresse et vous avez les qualifications nécessaires ?  
Alors postulez maintenant comme Technico-commercial itinérant  
en nous adressant votre dossier de candidature à :**

KENT France SAS  
**Service Ressources Humaines**  
Tel. : +33 2 82 03 02 15  
@ : [carriers@kenteurope.com](mailto:carriers@kenteurope.com)  
29 rue Charles Edouard Jeanneret  
78300 POISSY