



APPRENTI COMMERCIAL BACK OFFICE (H/F)

AX SYSTEM conçoit et fabrique des solutions innovantes dans trois secteurs d'activités : l'énergie et la pétrochimie avec nos robots de nettoyage pour échangeur thermique, l'aéronautique avec nos solutions de distribution de carburant, et la robotique collaborative pour l'impression 3D et l'industrie.

Afin d'accompagner notre développement, notre organisation commerciale évolue et dans ce cadre, nous recherchons un apprenti pour intervenir sur l'ensemble des activités commerciales back office, sous la responsabilité du directeur général.

Poste et responsabilités

Votre objectif est de développer le chiffre d'affaires de façon pérenne, tant auprès de nouveaux clients qu'en fidélisant les clients existant. Vous intervenez pour cela sur les sujets suivants :

- Gestion de la relation client en phase avant-vente :
 - Prise en compte des consultations. Analyse du besoin.
 - Propositions technique, chiffrage et remise de devis.
 - Relance des devis.
- Administration des ventes :
 - Suivi commercial des affaires en cours
 - Envoi des ARC
 - Suivi de la facturation
 - Pilotage de la logistique

Profil du candidat

Que vous soyez de formation technique avec un sens aigu du business, ou de formation commerciale avec une forte appétence pour la technologie et l'innovation, vous souhaitez vous investir pleinement dans une PME agile et en plein développement.

Vous êtes curieux et aimez être impliqué dans l'ensemble des tâches qui mènent à la satisfaction du client. Vous savez prendre des initiatives, faire preuve d'autonomie, et prendre vos marques dans une organisation au management libéré.

Poste très évolutif en fonction du profil du candidat.

Anglais professionnel.

Aisance relationnelle, capable de se positionner devant des interlocuteurs de bons niveaux.

Bonne culture industrielle.

Curiosité, dynamisme, digne de confiance, méthode et autonomie

Permis B

A proximité de Lille (59).

Contact :

Envoyer CV et lettre de motivation par mail à :

rh@ax-system.com