



## Ergotron – La société

Ergotron Inc. est une entreprise internationale spécialisée dans la conception et la fabrication de produits ergonomiques qui favorisent la création d'environnements dynamiques propices à l'épanouissement dans le cadre du travail, de l'apprentissage ou du jeu. La façon dont nous utilisons la technologie, collaborons les uns avec les autres et poursuivons nos objectifs personnels est en pleine mutation. Les solutions Ergotron permettent de supprimer les obstacles rencontrés par les utilisateurs lors des changements de technologies dans les secteurs de la santé, de l'environnement de bureaux, de l'industrie ou de l'éducation notamment. Ergotron propose, via son département « Custom », des solutions uniques et innovantes à des entreprises majeures de l'industrie et des services. L'histoire d'Ergotron repose sur 40 ans d'innovation, plus de 200 brevets et des gammes de produits primées. Le siège social d'Ergotron est situé à Saint-Paul, Minnesota (Etats-Unis) avec une présence marketing et commerciale en Amérique du Nord, en Europe et en Asie Pacifique. Pour soutenir la croissance de son activité sur les régions du Nord-Est de la France (Alsace Lorraine Champagne Ardenne, Bourgogne Franche Comté et Auvergne Rhône Alpes), Ergotron recherche son :

## Territory Account Manager – Lyon

Une opportunité unique de rejoindre un groupe international aux ambitions très fortes. Reconnu pour la qualité de ses produits, Ergotron propose un cadre de travail éthique et solidaire qui privilégie la flexibilité et l'équilibre entre vie professionnelle et vie privée. Ergotron propose un niveau de rémunération motivant dans un environnement commercial en plein essor... La promesse de vous « dynamiser » physiquement, émotionnellement et intellectuellement.

Basé(e) en « home office » (Lyon idéalement), vous travaillez sous la supervision du Country Sales Manager pour développer le chiffre d'affaires sur l'ensemble des marchés Médical, Office et Industrie. Vous êtes ainsi l'interface commerciale privilégiée de vos clients finaux que vous accompagnez tout au long de leurs projets d'équipements. Vous exécutez la stratégie de l'Entreprise et ses programmes commerciaux et marketing. Sensibilisé(e) à la vente indirecte, vous entretenez une relation forte avec vos partenaires privilégiés en plus de recruter, développer et fidéliser de nouveaux revendeurs.

## Responsabilités

- ❖ En tant que Territory Account Manager, vous avez la responsabilité de la prospection de nouveaux clients finaux sur votre région.
- ❖ Interface privilégiée, vous identifiez les opportunités commerciales chez vos prospects et vos clients et suivez les projets jusqu'à leur terme.
- ❖ Vous faites valider techniquement nos solutions au niveau des utilisateurs et participez aux soutenances clients.
- ❖ Vous travaillez toutes vos opportunités au travers de nos partenaires revendeurs informatiques et/ou mobilier de bureau principalement.
- ❖ Vous identifiez et recrutez de nouveaux revendeurs et assurez une forte présence terrain (environ 3 jours par semaine).
- ❖ Vous développez et maintenez à jour votre pipeline d'opportunités, communiquez vos prévisions de chiffre d'affaires et coordonnez l'ensemble de votre activité avec le Country Sales Manager France via les outils mis à votre disposition.
- ❖ Vous partagez vos expériences avec vos collègues en France et en Europe.

## Expérience

- ❖ Formation commerciale (licence/master ou équivalent).
- ❖ Expérience de 5 ans minimum en développement commercial BtB et ou gestion de comptes clients.
- ❖ Connaissance et compréhension des modes de vente indirecte, idéalement dans les technologies de l'information (IT).
- ❖ Connaissance du secteur de l'informatique médicale serait un plus.
- ❖ Connaissance d'un outil CRM, Salesforce serait également un plus.

- ❖ Experience in selling to the healthcare vertical.
- ❖ Maitrise du français et bon niveau d'anglais

## Intéressé(e)?

SI vous voulez rejoindre une entreprise passionnante aux opportunités multiples, merci d'adresser votre CV et votre lettre de motivation à [hr.emea@ergotron.com](mailto:hr.emea@ergotron.com).