

Quelles opportunités?: Parmi ses diverses prestations d'assistance commerciale **Propulsion** propose à ses clients des missions de **visites de prospection**.

Il confie certaines de ces missions à des Commerciaux indépendants – disposant par exemple du statut d “auto-entrepreneur” ou enregistrés comme agents commerciaux

Quel type de clientèle?

Nous ne travaillons qu'en B to B .Nos clients sont des entreprises qui proposent des produits, des équipements ou des services à d'autres entreprises, administrations ou collectivités. Nous excluons toute vente aux particuliers. *Afin de fixer les idées voici quelques exemples de produits/service (logiciels métier, prestations de conseil qualité, travaux d'imprimerie, travaux de chaudronnerie, usinage, menuiseries , prestations de maîtrise d'oeuvre, équipements scientifiques, installations aérauliques, labos d'analyses techniques, électronique, équipements de plasturgie.....*

Quelles sont les règles du jeu?

Un **contrat cadre** fixe les règles générales de la collaboration et un **contrat de mission** est établi pour chaque mission. Le contrat de mission précise clairement les dates de début et de fin de mission, les objectifs visés, le nombre de visites prévues et la cadence envisagée, les actions à mener, le secteur géographique de prospection, le mode de rémunération (en général rémunération à la visite).

Et la formation?

Propulsion assure à ses commerciaux toutes formations indispensables à la bonne exécution de leurs missions et fournit les argumentaires appropriés à chaque mission.

Pour pouvoir travailler comme Commercial pour PROPULSION que faut il?:

- Un **statut d'auto-entrepreneur** (ou un statut d'agent commercial)
- Une connection Internet et un téléphone
- Un véhicule
- et bien sûr, le goût et la compétence pour “vendre” des prestations à caractère technique.

Que font pratiquement ces commerciaux : Ils visitent les prospects (les rendez vous sont pris par des assistantes de Propulsion) et rendent compte de leur visite par téléphone ou via internet..

Régions à pourvoir)

Nous sommes intéressés à faire la connaissance de commerciaux travaillant sur les régions suivantes:

● Région Nord	● Région Aquitaine
● Région Centre	● Région Strasbourg
● Région PACA	● Région Toulouse

Si vous savez vendre des prestations techniques à une clientèle constituée principalement d'entreprises ou de collectivités n'hésitez pas à nous contacter par email drh@propulsion3000.com en nous indiquant vos domaines d'activité privilégiés, vos compétences particulières et toute information utile nous permettant de vous proposer une mission qui vous convienne.

Nous n'aurons peut-être pas de mission dans votre région immédiatement mais le fait de vous connaître peut nous amener à en trouver.

Si vous visitez déjà un type de clientèle particulier, merci de le mentionner dans votre email , nous avons peut être des produits complémentaires qui pourraient intéresser ce même type de clientèle.

Chez Propulsion nous savons que des rencontres naissent les opportunités d'affaires.