

Leader mondial des matériaux de construction, la société occupe une position de premier plan en France dans le domaine de la production et de la commercialisation de sables, graviers et roches, à travers son activité organisée en 2 Business Units.

Nous recherchons un(e) :

TECHNICO COMMERCIAL H/F

TECHNICO COMMERCIAL H/F Ref 577203

Votre Mission :

Au sein de la BU Nord, la société (CA : 186 millions d'euros, 600 collaborateurs) recherche un(e) Technico-Commercial(e) sur l'est parisien.

Dans le cadre de la politique commerciale définie par la BU, le/la Commercial(e) vend les produits et les services de la société régionale auprès de la clientèle du portefeuille qui lui est confié (TP et entreprises du bâtiment).

En charge d'un portefeuille en grande majorité à construire, développer et fidéliser, il/elle devra prospecter des futurs clients du TP (génie civil, terrassiers) et du secteur du bâtiment.

Il/elle maîtrise la gestion des appels d'offres et assure un rôle transversale vis à vis de l'exploitation (stock, prévisions des ventes...).

Votre Profil :

Vous êtes issu(e) de formation type Bac +2, idéalement avec une double compétence commerce et technique.

Vous justifiez d'une expérience de 2 ans minimum en tant que Commercial(e) dans les matériaux de construction auprès d'un portefeuille de clients du TP (génie civil, terrassier).

Conditions d'emploi :

Localisation : Ile-de-France - Est Parisien (77/93/95)

Contrat : CDI

Contact Michael Page :

Référence de l'annonce : VABO577203

Votre candidature sera transmise à Aurelie BOMEL

Référence

10122212320

Date de publication

22/12/10

Entreprise

Michael Page Advertising

Région

Île-de-france

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI