

EDICAD est spécialisée dans l'édition de logiciels techniques pour le Bâtiment :
CAO/DAO Devis-Métré.

Crée en 1996, EDICAD est une entreprise familiale développant des logiciels de grande qualité, capable de challenger les éditeurs internationaux sur leur propre marché et d'aller sur de nouveaux marchés grâce à des fonctionnalités spécifiques.

EDICAD est reconnue par ses pairs, par ses clients et par son réseau de distribution comme professionnelle, compétente, sérieuse, réactive, performante.

Les derniers développements, les nouveaux partenariats, la diversification des marchés, nécessitent le recrutement de nouveaux commerciaux.

Nous recherchons un(e):

COMMERCIAL H/F

COMMERCIAL H/F

Votre Mission :

Réfèrent commercial et technique, vous prospecterez les architectes, constructeurs de maisons individuelles, maîtres d'oeuvres privés et publics et économistes de la construction, bureau d'études, entreprises TCE.

Votre chiffre d'affaire sera issu de ventes directes et de celles faites par le réseau de revendeurs et de prescripteurs que vous développerez et que vous animerez.

En plus de votre prospection personnelle, vous disposerez de l'appui du marketing direct, du chargé de communication, des services administratifs et du responsable commercial pour atteindre vos objectifs de pénétration de marché.

Postes basés à Cahors à pourvoir immédiatement.

Longs déplacements à prévoir (1 semaine par mois selon le réseau de distribution à animer).

Votre Profil :

De formation bac +2 ou + 3, commercial(e) ou technicien(e) du bâtiment, vous êtes capable d'intéresser et d'enthousiasmer votre réseau de distributeurs et vos prospects.

Autonome, motivé(e), disponible, disposant d'une forte capacité d'écoute et d'une aisance relationnelle, avec un attrait pour le monde du bâtiment et une expérience commerciale significative réussie.

Vous êtes capable de bien appréhender cette mission et de vous l'approprier, de porter les valeurs de la société au travers de vos qualités personnelles, d'allier le savoir faire et le savoir être pour gagner des parts de marché.

Vous serez formé(e) aux produits et aux techniques de vente de la société.

Débutant(e)s et autodidactes accepté(e)s si motivation.

Référence

12122009360

Date de publication

20/12/12

Entreprise

Edicad

Région

Occitanie

Ville**Secteur**

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Conditions d'emploi :

Type CDI

Rémunération de 30-35 K€ (2/3 de fixe + 1/3 de variable) + Voiture de société + CB société pour les frais de déplacement + tout l'équipement bureautique.

Votre candidature sera traitée confidentielle. Les entretiens auront lieu à Cahors (46).