

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

*Créée 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

Votre mission :

Référent 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.

Conditions d'emploi :

Référence

15012209046

Date de publication

22/01/15

Entreprise

Edicad

Région

Occitanie

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Type CDI

Rémunération de 30-35 Keuros (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).