



TECHNICO-COMMERCIAL H/F - Secteur Sud Ouest

Nouvelle-aquitaine

CF2i est une entreprise à taille humaine qui distribue depuis plus de 15 ans des logiciels pour les professionnels du bâtiment (charpente, couverture, ossature bois, escalier...) ainsi que des services associés (formation, support utilisateurs).

Fort d'un portefeuille de plus de 550 clients, CF2i a construit une approche commerciale et une relation client spécifiques qui lui permettent aujourd'hui d'occuper une place de leader sur ce marché.

Nous engageons une nouvelle phase de développement et nous recrutons un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL H/F - Secteur Sud Ouest

Votre mission :

Directement rattaché au dirigeant, vous serez en charge de la prospection et de la vente de nos logiciels et services auprès des professionnels du bâtiment (principalement charpente, ossature bois et couverture).

Vous travaillez sur la base de notre fichier de prospection et des opportunités générées par nos contacts, et réalisez des rendez-vous de vente physiques. Vous participez également à l'accueil des clients sur les salons professionnels.

Vous participez à la veille de marché en étant à l'écoute des problématiques de nos prospects et clients en vue d'optimiser notre offre de service.

Votre Profil :

Vous êtes expérimenté pour être rapidement opérationnel, avec :

- Des connaissances en CAO et en RDM (indispensables)
- Un intérêt très prononcé pour le secteur du bâtiment
- Un "tempérament" commercial, avec si possible une expérience commerciale auprès de PME du bâtiment (commercial, technico-commercial, chargé d'affaires...)

Vous avez une personnalité adaptée à la vente de services au sein d'une entreprise à taille humaine :

- Sens du contact, vous associez une écoute active à une bonne ténacité
- Autonome, vous savez organiser votre travail seul
- Sens de l'équipe, vous coopérez avec les autres collaborateurs et votre management
- Dynamique, vous souhaitez vous impliquer dans une entreprise à taille humaine en plein développement

Vous êtes mobile :

- Prévoir 3-4 j/semaine en déplacement pour des rendez-vous de vente physiques auprès de nos clients PME

Conditions d'emploi :

- CDI
- Rémunération: fixe selon profil et expérience + variable
- Véhicule de société, téléphone et ordinateur portables fournis

Référence

15021709322

Date de publication

17/02/15

Entreprise

Sarl Clic & Bat

Région

Nouvelle-aquitaine

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

- Frais de déplacement et d'hébergement pris en charge
- Poste basé à Bordeaux

- Une formation à nos produits et techniques de vente est assurée en interne, ainsi qu'un accompagnement en période d'intégration.