



RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL ITE H/F France

Entreprise à taille humaine, filiale d'un groupe leader national en prestations enveloppe du bâtiment, nous réalisons le négoce de matériaux (panneaux isolants) et accessoires pour la couverture industrielle et le bardage.

Dans le cadre du lancement d'une nouvelle gamme de solutions techniques de type bardage ITE (Isolation Technique par l'extérieur) et pour répondre à une demande forte du marché, nous renforçons nos équipes et créons le poste de :

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL ITE H/F

Votre mission :

Rattaché au Directeur de l'entreprise vos missions seront de :

- Réaliser les études commerciales et techniques pour lancer la gamme,
- Piloter le développement de la gamme avec la Direction et le partenaire fabricant,
- Obtenir les conformités, avis techniques nécessaires (dossiers CSTB),
- Préparer un plan d'actions commerciales pour cette gamme de produit,
- Initier et mettre en oeuvre le PAC convenu avec la Direction,
- Atteindre, dépasser les objectifs de CA annuel,
- Accompagner les clients, garantir leur satisfaction en réalisant l'interface avec les fournisseurs fabricants.

Le poste est évolutif vers une responsabilité de business unit.

Votre Profil :

De formation initiale supérieure commerciale et/ou technique (BTS, DUT ou Ingénieur) vous avez acquis une dernière expérience de plusieurs années au contact de clients applicateurs sur les sujets concernés (ITE Façade).

En poste dans le négoce bâtiment ou chez un fabricant de produits ITE Bardage, vous maîtrisez parfaitement les techniques d'isolation thermique par l'extérieur de bâtiments industriels et tertiaires à base de complexes laine de roche, PSE et enduits divers. Les missions que vous avez exercées vous ont conduit à soutenir, développer une gamme de solutions ITE.

A la fois homme de résultat (développement business) et expert technique vous saurez agir sur les leviers nécessaires à un lancement réussi sur un marché concurrentiel.

Une grande autonomie ainsi qu'un esprit d'initiative très développé sont attendus pour ce poste en home-office avec de nombreux déplacements. Rigueur, dynamisme et excellent relationnel sont d'autres qualités indispensables pour réussir à ce poste.

Conditions d'emploi :

Statut cadre

Rémunération 40 à 50 keuros

Poste basé dans le quart Nord-Est en home office.

Référence

16031516070

Date de publication

15/03/16

Entreprise

Urvika - Nk Conseil

Région

France

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Merci d'adresser votre candidature sous la réf 5649/9 par e-mail (format Pdf) à par mail ou à URVIKA - 112 rue de Paris 92100 BOULOGNE BILLANCOURT ou sur notre site www.urvika.com