COMMERCIAL(E) H/F

Pays-de-la-loire

Référence
16051010210

Date de publication
10/05/16

Entreprise
Sas Belliard

Région
Pays-de-la-loire

Ville

Secteur
Services Commerciaux

Type de contrat
- Temps plein
- CDI

Dans le cadre de son développement, la Société BELLIARD, spécialiste de la charpente et forte d'un savoir-faire enrichi depuis 5 générations, innove sur son marché.

Pour assurer le rayonnement de son nouveau produit, la Société BELLIARD recherche un(e) :

COMMERCIAL(E) H/F

Votre mission :

Sous la responsabilité de la Direction, vous serez en charge de développer les ventes vers une clientèle de professionnels sur le marché de la construction. Votre secteur d'intervention est basé sur le grand quart Ouest de la France. La société BELLIARD (15M € de CA) est basée en Mayenne.

Vous pilotez le plan annuel d'actions commerciales de votre secteur géographique en suivant la stratégie commerciale de la société et assurez les missions suivantes :

Vous effectuez les actions de prospections en vue de développer un réseau de partenaires et de prospects afin de détecter les appels d'offre à venir
Vous entretenez le réseau déjà établi et le faite évoluer
Vous négociez, concluez et contractualisez les ventes
Vous assurez régulièrement le reporting de votre activité
Vous sensibilisez les clients et les prospects aux valeurs et à la politique commerciale de l'entreprise
Vous assurez le suivi de satisfaction des clients, vous fidélisez et développez les comptes existants.

Votre Profil :

Vous disposez d'une formation commerciale de niveau bac+2 minimum et justifiez d'une expérience réussie d'au moins 5 ans dans la vente et la négociation de prestations et/ou produits techniques vers des entreprises et des prescripteurs sur le marché du BTP construction.

Vous bénéficiez d'un bon de niveau de culture économique de la région du grand Ouest sur le domaine de la construction. Des connaissances en charpente bois sont fortement appréciées.

Vous maîtrisez Excel et utilisez régulièrement des logiciels bureautiques (Word et Power Point) ainsi qu'une CRM.

Enthousiaste et orienté(e) vers le résultat, vous êtes autonome et doté(e) d'un sens développé de la négociation.

Organisé(e), vous êtes habitué(e) à gérer des nuitées lors des tournées hebdomadaires éloignées de votre domicile.

Motivé(e), vous avez su démontrer vos capacités d'écoute et de travail en équipe durant vos précédentes expériences.

Conditions d'emploi :

CDI

POSTE A FORT POTENTIEL DE DEVELOPPEMENT

Fixe + variable selon profil et expérience
Véhicule, PC et téléphone
Poste basé à Gorron (53) à pourvoir dès que possible

Merci d'envoyer un CV accompagné d'une lettre de motivation