



Délégué Commercial (H/F)

Départements 15 03 43 63, Auvergne-rhône-alpes

Vous souhaitez rejoindre un groupe Complètement global, Complètement dans son temps, Complètement évident Filiale du Groupe Braas Monier-Icopal (BMI) l'expert mondial des solutions de toiture, Monier est pionnier dans le développement de systèmes complets - tuiles, composants de toitures, isolants thermiques par l'extérieur. Seul fabricant en France à maîtriser la double expertise tuiles Terre Cuite et Béton, Monier compte près de 700 collaborateurs, 7 tuileries et 10 dépôts, et possède un savoir-faire ancestral et des matériaux nobles façonnés dans les règles de l'art.

Le centre R&D du groupe, à la pointe de l'innovation, lui permet de tester et mettre à l'épreuve sa production grâce à sa soufflerie \" Wind Tunnel \" unique en Europe. Monier est ainsi à la frontière de l'héritage et l'avant-garde. Etre à l'écoute pour s'entendre, se répondre avec authenticité, telles sont les valeurs de l'entreprise. Un bon professionnel Monier est modeste et intègre... tout simplement !

Contexte : Monier recrute au sein de la Direction des ventes Négoce, un(e) :

Délégué Commercial (H/F)

Votre mission :

Rattaché(e) aux Directeurs(trices) Régionaux(ales), le/la délégué(e) commercial(e) rejoindra une équipe d'une vingtaine de personnes (délégué(e)s commerciaux(ales), assistant(e)s commerciaux(ales), expert(e)s techniques...) et travailleront en étroite collaboration avec les Responsables des Ventes Affaires.

Missions principales dans le respect de la politique commerciale BMI France :

- Animer un réseau de distribution
- Gérer le portefeuille clients (identification des cibles, mise en place de plans d'actions, suivi et contrôle de l'impact des actions via les tableaux de bord mensuels)
- Evaluer des clients et prospects (analyse des activités des clients, opportunités commerciales, étude de la rentabilité et du potentiel de chaque client)
- Faire de la prescription auprès des Constructeurs de Maisons Individuelles, des Promoteurs et des Couvreurs
- Développer les ventes des gammes de produits, services et systèmes
- Assurer une veille concurrentielle sur son secteur, analyser, informer et proposer des actions concrètes pour contrer la concurrence
- Gérer des situations complexes ou des conflits en proposant des solutions et en préservant la relation entre les parties
- Confirmer et transmettre toutes les informations pour optimiser l'action des équipes internes (conditions de vente (prix, délais,...))

Votre Profil :

Vous êtes titulaire d'un Bac+2 minimum.

Une première expérience dans la vente B to B, notamment dans le secteur des matériaux de construction, serait très appréciée.

Enthousiaste, dynamique et attiré(e) par le travail en équipe, vous faites preuve d'organisation, d'une bonne capacité d'analyse, de rigueur, êtes force de proposition et orienté(e) solutions.

Vous maîtrisez l'outil informatique (Excel, Powerpoint, Word).

Référence

18111510224

Date de publication

15/11/18

Entreprise

Monier

Région

Auvergne-rhône-alpes

Ville

Départements 15 03 43 63

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Conditions d'emploi :

Type de contrat : CDI

Date de prise de poste : Immédiate

Localisation : Départements 15 03 43 63

Pour postuler : Adresser votre candidature (CV et lettre de motivation) en cliquant sur
\"Répondre à l'annonce\"