



## CHARGE DE CLIENTELE H/F

### Biarritz, Nouvelle-aquitaine

*ATTILA est le 1er réseau national spécialisé dans la réparation et l'entretien de tous les types de toits. Constituée de près de 95 agences et plus de 700 collaborateurs sur le plan national, l'enseigne a pour vocation de protéger et d'assurer la pérennité des toitures en défendant le Capital-toit de ses clients. S'appuyant sur 16 années d'expérience, ATTILA propose un nouveau métier avec une offre de services unique, répondant à une logique éthique et environnementale.*

*La réalisation de prestations respectant les règles de l'art, en assurant la sécurité des personnes et des biens, est une règle essentielle défendue par chaque Attilien(ne).*

*Les agences du réseau, à taille humaine, sont composées d'experts techniques et commerciaux formés en continue dans nos centres de formation, positionnant l'humain comme l'élément essentiel à la réussite collective.*

### CHARGE DE CLIENTELE H/F

#### **Votre mission :**

ATTILA RECRUTE DES TALENTS

Vous souhaitez participer au développement d'un concept unique et innovant.

Au sein d'une entité locale intégré dans un réseau national, nous vous proposons de dynamiser l'activité commerciale. Vous êtes bon communicant, enthousiaste, curieux, persévérant, impliqué, n'attendez pas rejoignez le 1ere réseau national spécialisé dans la réparation, l'entretien et la maintenance de tous les types de toits.

Nos atouts : des interventions rapides de mise en conformité, la mise en place de contrats d'entretiens qui permettent de fidéliser les clients.

#### **VOS MISSIONS**

Vous prendrez en charge la commercialisation de nos prestations auprès d'une clientèle d'entreprises (PME/TPE) et de particuliers.

Votre action visera principalement le développement commercial par une prospection soutenue sur le terrain (conquête de nouveaux clients) sur le secteur PAYS BASQUE Et vous bénéficierez en complément d'un portefeuille clients à développer et fidéliser.

Vous gérerez le chiffrage des dossiers et effectuerez les devis clients et le transmettez au Directeur d'agence pour la planification de la commande de matériels et fournitures et l'organisation effective du chantier avec l'équipe technique et le suivi.

Vous participerez chaque semaine au comité commercial.

#### **Votre Profil :**

Vous disposez d'une expérience commerciale prouvée et réussie dans la vente de produits et/ou services (mini 2 ans).

Idéalement, vous connaissez l'environnement Technique bâtiment.

Vous êtes animé par la volonté de développer et d'entreprendre.

Vous êtes rigoureux (se), organisé(e), autonome.

Votre sens des résultats, vos qualités d'organisation et votre esprit d'initiative sont des atouts essentiels.

#### **Référence**

20022010300

#### **Date de publication**

20/02/20

#### **Entreprise**

Attila Gestion

#### **Région**

Nouvelle-aquitaine

#### **Ville**

Biarritz

#### **Secteur**

Bâtiment

#### **Type de contrat**

- Temps plein

- CDI

Vous détenez une âme de vendeur, d'une réelle capacité à convaincre et votre expérience commerciale probante vous a permis de développer un excellent sens du relationnel aussi bien avec des professionnels qu'avec des particuliers.

Au delà de vos compétences professionnelles, votre personnalité sera un atout majeur. Souhaité : La pratique régulière du sport vous a forgé une motivation à toute épreuve et un goût du challenge.

#### **Conditions d'emploi :**

##### **NOUS OFFRONS**

Une formation pointue de 15 jours au siège, dans le cadre de notre processus d'intégration afin de parfaitement intégrer la dimension technique des produits ainsi que l'argumentaire commercial spécifique.

Un potentiel d'évolution est envisagé sur ce poste pour un profil à fort potentiel.

##### **NOUS VOUS PROPOSONS DE REJOINDRE**

- Une équipe dynamique, soucieuse de la satisfaction du client et de la qualité du travail
- Une entreprise à taille humaine au sein de laquelle vous pourrez apporter vos connaissances et dans laquelle votre valeur humaine sera reconnue
- Une société qui vous permettra d'évoluer professionnellement et d'enrichir vos compétences par un plan de formation continue.

##### **REMUNERATION**

- Nous vous proposons une rémunération (entre 22 000 et 50 000 keuros brut annuel) comprenant une part fixe et une part variable

- Véhicule société.
- Téléphone, pack informatique.
- Formation rémunérée à notre école technique et de vente
- Accompagnement à l'intégration et sur le terrain

Localisation : BIARRITZ