

Notre client est un beau groupe régional, composé d'entreprises aux métiers complémentaires dans le secteur des travaux publics : carrière, revêtement routier, béton prêt à l'emploi, l'épuration, VRD, etc. Bénéficiant d'une large présence sur l'Ouest de la France, l'entreprise continue de grandir et se structurer.

Dans le cadre de cette croissance, nous recherchons un Technico-Commercial B-to-C / Responsable d'Agence dans l'aménagement extérieur à destination des particuliers, sur le secteur Vendée.

Responsable technico-commercial B-to-C H/F

Votre mission :

Rattaché au Directeur, votre mission consiste à développer l'activité Aménagements Extérieurs auprès des particuliers de votre secteur géographique.

Pour ce faire, vous rencontrez votre portefeuille clients particuliers afin de vendre les services de l'entreprise (enrobés noirs et colorés, bétons décoratifs, pavage, dallage, gravillonnage).

Vous participez aux démarches et animations commerciales (foires, salons, portes ouvertes, etc.) et assurez les rendez-vous clients (pris en amont par un Assistant commercial), afin de définir les projets (croquis, plans, devis) et de faire les propositions commerciales.

En qualité de Technico-Commercial, vous avez la responsabilité du centre de profit et de l'équipe qui y est rattachée (2 Chefs de chantiers et 3 Ouvriers). En transverse, vous accompagnez les Technico-commerciaux des autres agences du groupe, positionnés sur La Loire-Atlantique, la Charente-Maritime et la Vendée.

Enfin, vous gérez vos besoins en personnel, les stocks, les fournisseurs, les budgets, vérifiez l'exécution des affaires dans le respect des objectifs de coûts, délais et qualité.

Votre Profil :

Issu d'une formation technique (Paysagisme, Aménagement Extérieur) ou Technico-Commercial, vous bénéficiez d'une expérience réussie et confirmée sur des fonctions de : Technico-commercial auprès des particuliers, Chargé d'affaires en paysagisme ou encore Responsable d'agence sur du B-to-C (aménagement extérieur, terrassement, pisciniste, menuiserie, pergola, etc.).

Vous êtes rodé à la relation client, aux négociations, à la prise et suivi des affaires et au management d'équipe. Organisé, autonome et force de proposition, vous maîtrisez les outils informatiques et le reporting. Véritable commerçant, le conseil et la satisfaction client sont au cœur de votre métier. Votre polyvalence, rigueur et capacité à gérer les priorités seront vos forces pour réussir sur cette fonction à responsabilités.

Conditions d'emploi :

Salaire : 50 à 60 Keuros Avantage groupe

Localisation : La Roche-sur-Yon

Si vous souhaitez vous investir dans un groupe régional, en croissance et offrant de

Référence

20031614340

Date de publication

16/03/20

Entreprise

Hays Medias

Région

Pays-de-la-loire

Ville

La Roche-sur-yon

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

réelles perspectives d'évolution, ce poste est fait pour vous ! En plus d'un cadre de travail agréable, l'entreprise propose un package de rémunération attractif (fixe sur 12 mois, des primes, de la participation, un comité d'entreprise, un véhicule de fonction).