Technico-Commercial Itinérant Fournitures Industrielles H/F

Compiègne, Hauts-de-france

Référence
24022317480

Date de publication
23/02/24

Entreprise
Ambition Way

Région
Hauts-de-france

Ville
Compiègne

Secteur
Services Commerciaux

Type de contrat
- Temps plein
- CDI

Envie d'un nouveau challenge commercial dans un secteur porteur et innovant au sein d'une entreprise qui a à coeur d'accompagner et de faire évoluer ses talents, alors ce poste est pour vous.

Nous recherchons pour l'un de nos clients, spécialiste de la distribution de matériel pour le bâtiment, son ou sa prochain(e) technico-commercial(e) dans le secteur des produits de la fourniture industrielle, quincaillerie et outillage.

Cette entreprise est membre d'un groupe familial largement reconnu sur le terrain, acteur majeur de la distribution professionnelle en second-oeuvre du bâtiment (chauffage, sanitaire, plomberie, électricité, couverture, menuiserie, outillage, quincaillerie, EPI...) avec 42 implantations sur les régions Hauts de France, Ile de France et Rhône Alpes Auvergne.

Son succès et sa réussite, c'est avant tout l'humain et la relation client à travers le service, les conseils et sa culture familiale, avec plus de 140 ans d'histoire, un CA de 100M€ en BtoB,

Technico-Commercial Itinérant Fournitures Industrielles H/F

Votre mission :

Vous serez rattaché(e) à l'agence de Compiègne, et avec l'appui d'une équipe de commerciaux sédentaires, vous serez chargé(e) de développer une clientèle d'artisans, de petites et moyennes industries et collectivités sur un territoire comprenant une partie de Compiègne et le secteur sud est de l'Oise.

- Vous gérez et développez le portefeuille client qui vous ait confié par une stratégie efficace de fidélisation
- Vous effectuez une prospection active de votre secteur.
- Vous travaillez en collaboration avec une équipe de commerciaux sédentaires afin d'établir des devis, des commandes, de suivre les délais, les approvisionnements, les éventuels litiges ou S.A.V,
- Vous êtes le partenaire privilégié auprès de vos clients, vous mettez en avant nos gammes de produits et services,
- Votre présence quotidienne sur le terrain vous permet d'être un(e) référent(e) technique et ainsi fidéliser les clients,
- Vous connaissez le client, ses chantiers, et ses problématiques

Votre Profil :

NIVEAU DE FORMATION : Bac +2

SAVOIR FAIRE :
Vous avez une expérience de la vente de produits similaires et une bonne connaissance du secteur du bâtiment.

SAVOIR ETRE :
Vous êtes autonome, dynamique, curieux(se), organisé(e), avec un bon relationnel, optimiste, enthousiaste, persévérant(e)

NIVEAU D'EXPERIENCE : Expérience exigée de minimum entre 3 et 5 ans

Permis B exigé

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

La fourchette de rémunération indiquée comprend :

Une rémunération brute annuelle fixe selon expérience complétée par une prime mensuelle variable dont le montant varie de 0 à 600euros brut selon les résultats atteints sur objectifs de marge en volume et en taux

Des primes complémentaires liées aux résultats de l'entreprise et sur opérations de prospection, télévente.
Mutuelle groupe
Forfait restauration mensuelle 320euros (16euros par jour travaillé)

Vous disposerez d'un véhicule commercial, d'un téléphone et d'un ordinateur

TEMPS HEBDOMADAIRE DE TRAVAIL ET JOURS TRAVAILLES : Du lundi au vendredi / 37h45 / de 8H00 à 18H00