



Technico commercial itinérant CVC (H/F) - Brest

Brest, Bretagne

Notre client est une entreprise bretonne familiale spécialisée dans la distribution de solutions et équipements CVC auprès des professionnels. Acteur reconnu sur son secteur, l'entreprise accompagne ses clients dans leurs projets de chauffage, climatisation et confort thermique, en s'appuyant notamment sur des solutions de marques reconnues telles que Hitachi. Dans le cadre du développement de son agence située dans le Finistère, l'entreprise souhaite renforcer son équipe et poursuivre son développement commercial sur l'ensemble du département. Vous rejoindrez une structure à taille humaine, où proximité, autonomie et relation client occupent une place importante. Le poste offre également de belles perspectives d'évolution pour un profil souhaitant progressivement prendre davantage de responsabilités dans le développement et la gestion de l'agence.

Technico commercial itinérant CVC (H/F) - Brest

Votre mission :

Dans le cadre du développement de son agence dans le Finistère, notre client recherche un Chargé d'Affaires CVC H/F pour prendre en charge et développer son portefeuille clients sur l'ensemble du département. Véritable interlocuteur privilégié de vos clients, vous assurez le développement commercial, le suivi des affaires et la fidélisation de votre portefeuille, avec un objectif de développement d'activité pouvant atteindre environ 1 MEUR de chiffre d'affaires. À ce titre, vos principales missions seront : Développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels dans le secteur du CVC ; Prospecter de nouveaux clients et développer votre réseau local ; Identifier les besoins techniques et commerciaux de vos interlocuteurs ; Conseiller vos clients et proposer les solutions CVC adaptées à leurs projets ; Promouvoir les produits et solutions de la gamme, notamment les solutions Hitachi ; Participer à la prescription des produits auprès des différents acteurs du marché ; Élaborer les offres commerciales et assurer leur suivi jusqu'à leur concrétisation ; Négocier les affaires et veiller à la rentabilité des projets ; Assurer le suivi de votre portefeuille et développer le chiffre d'affaires de votre secteur ; Entretenir une relation de proximité avec votre clientèle et assurer son animation ; Participer aux actions commerciales et à l'animation du point de vente ; Assurer un reporting régulier de votre activité auprès de votre responsable ; Être force de proposition dans le développement de l'agence et de son activité sur le Finistère. Vous évoluez sur l'ensemble du Finistère, avec des déplacements à la journée auprès de vos clients. Aucun découchage n'est à prévoir. Pour mener à bien vos missions, vous disposez d'un véhicule de fonction, d'un ordinateur portable ou d'une tablette, d'un téléphone professionnel ainsi que des outils et logiciels nécessaires à votre activité. Ce poste s'adresse à un professionnel souhaitant s'inscrire dans un projet durable : selon votre profil et votre évolution, de réelles perspectives vers des fonctions de Responsable d'Agence sont envisageables.

Votre Profil :

Nous recherchons un profil issu du secteur du CVC, disposant d'une expérience significative en tant que Chargé d'Affaires, Responsable d'Affaires, Technico-Commercial ou Responsable d'Agence. Vous disposez d'une bonne connaissance des solutions de chauffage, climatisation et génie climatique, ainsi que des enjeux techniques et commerciaux liés à ces marchés. Une bonne connaissance du tissu économique et de la clientèle CVC du Finistère est particulièrement appréciée. Vous êtes à l'aise dans le développement et la fidélisation d'un portefeuille clients et avez idéalement déjà piloté un portefeuille d'affaires de l'ordre de 1 MEUR de chiffre d'affaires. Vous maîtrisez les techniques de vente, négociation et développement commercial et êtes capable d'échanger avec différents interlocuteurs : installateurs, entreprises du bâtiment, bureaux d'études, prescripteurs et autres acteurs du secteur. Au-delà des compétences techniques, nous recherchons une personne : Autonome,

Référence

26092820020

Date de publication

28/09/26

Entreprise

Harry Hope

Région

Bretagne

Ville

Brest

Secteur

Manager / Charge D'affaires
/ Responsable D'affaires Btp

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

organisée et rigoureuse ;Dotée d'un excellent sens du relationnel et du service client ;Dynamique et orientée développement commercial ;Force de proposition et capable de prendre des initiatives ;À l'aise avec les objectifs commerciaux et le suivi de son activité ;Dotée de bonnes capacités d'analyse et de synthèse ;Souhaitant s'investir dans le développement d'une agence et évoluer progressivement vers davantage de responsabilités. Une première expérience en management ou en gestion d'agence constitue un plus, notamment dans la perspective d'une évolution vers un poste de Responsable d'Agence.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI
Lieu : Brest (29)