

A propos de notre client

Fabricant de menuiseries PVC sur mesures pour le neuf et la rénovation, cette société (25 personnes - 3M€ de CA) a mis en place une organisation de conception et de production entièrement intégrée et informatisée, du devis à la livraison.

Les objectifs de la société, adossée depuis peu à un groupe, sont ambitieux et prévoient un développement significatif dans les prochaines années.

Pour garantir la réussite de sa croissance, la société s'est installée dans un nouveau site industriel, doté d'équipements perfectionnés de dernière génération qui garantissent un niveau de qualité élevé.

Description

Pour ce poste, vos principales responsabilités seront les suivantes :

Développer les ventes auprès d'un portefeuille de clients à fidéliser,
Prospecter une clientèle composée de professionnels du bâtiment (Architectes, Maître d'oeuvre, entreprises générales du bâtiment, artisans, constructeur immobilier, promoteurs...) sur le département 49.

Présenter l'offre de la société dans sa globalité : produits, prix, services associés,...

Suivre des projets jusqu'à leur terme (enregistrement des commandes, définition des besoins, rédaction des devis, négociation, gestion des litiges),

Réaliser des objectifs qualitatifs et quantitatifs,

Remonter les informations du terrain auprès de votre hiérarchie.

Profil recherché

Autodidacte ou issu(e) d'une formation commerciale de type BTS, vous avez acquis une première expérience acquise dans le secteur du bâtiment.

La connaissance de la menuiserie est fortement souhaitée.

Avantages divers

le salaire est composé d'une partie fixe + d'une partie variable (% sur les ventes).

Voiture

Contact Michael Page

Votre candidature sera transmise à Pierre Saint Ouen

Précisez la référence VPSA504309

Email : mp5@pmebtp.com

Technico-commercial(e) - Réf VPSA504309

Référence

50428199920

Date de publication

28/04/05

Entreprise

Michael Page

Région

Pays-de-la-loire

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein

- CDI