

A propos de notre client

Leader incontesté sur son segment de marché, dans le secteur des matériaux de construction.

Description

Le(la) candidat(e) sélectionné(e) aura pour principales missions :

- De prospecter une clientèle ciblée composée d'utilisateurs finaux dans le secteur du bâtiment,
- De négocier et de commercialiser les produits et services de la société en direct auprès d'industriels et de professionnels du bâtiment,
- De vendre une large gamme de produits en formulant une offre commerciale,
- D'apporter un conseil auprès des clients et prospects,
- De comprendre les problématiques afin de proposer des solutions adaptées aux besoins et anticiper les demandes futures,
- De créer et entretenir des partenariats avec les prospects et clients,
- De mettre en évidence l'image qualitative des produits, des services et de l'entreprise,
- De rapporter son activité de manière régulière,
- De remonter toutes les informations pertinentes visant à améliorer l'existant, tant au niveau des produits, des marchés, que de la concurrence.

Profil recherché

Il/Elle sera issu(e) d'une formation technique de type génie civil qu'il/elle aura complétée par un parcours commercial. Une personne issue d'une formation commerciale de type BTS/DUT exclusivement sera également considérée.

Il/Elle justifiera d'une première expérience commerciale réussie dans la vente de matériaux de construction acquise auprès d'une clientèle d'utilisateurs finaux.

Contact Michael Page

Votre candidature sera transmise à Sacha KALUSEVIC

Précisez la référence VSKA512991

Email : mp1@pmebtp.com

Technico-commercial(e) h/f-Réf VSKA512991

Référence

50704129922

Date de publication

04/07/05

Entreprise

Michael Page

Région

Rhône-alpes

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI