

Notre client est la filiale française d'un leader mondial de l'extrusion de profilés pour la menuiserie.

Nous recherchons un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL(E) (H/F)

TECHNICO-COMMERCIAL(E) (H/F) REF VPFA520226

Votre Mission :

Rattaché(e) au Chef des Ventes, vous êtes également en liaison permanente avec :

- le chargé de prescription,
- le service technique pour le suivi de votre clientèle,
- le bureau d'études pour contribuer par l'apport d'informations captées depuis le " terrain " au développement des nouveaux produits,
- la Direction pour le suivi de l'activité et la rentrée d'informations sur la concurrence.

Les principales responsabilités sont les suivantes :

- de développeur : vous êtes responsable du développement de votre CA sur votre secteur (une dizaine de clients actifs),
- de prospecteur : vous recherchez de nouveaux clients (une cinquantaine de prospects " cibles " identifiés),
- de merchandiser : vous proposez à votre client les produits qui sont susceptible de lui convenir le mieux,
- de négociateur : vous négociez avec le client dans le respect de la politique commerciale et tarifaire qui vous est communiquée par votre Direction,
- de garant de l'application de la politique commerciale sur votre secteur,
- de s'assurer de la satisfaction globale de vos clients,
- de promoteur des ventes auprès du réseau de revendeurs Fenêtrier (30 magasins sur sa zone),
- de médiateur, pour les problèmes d'après vente,
- d'assistance Technico-Commerciale auprès de la clientèle,
- de prescription auprès de la maîtrise d'oeuvre et d'ouvrage.

Vous négociez les objectifs de ventes précis avec la Direction.

Vous mettez tous les moyens en oeuvre pour les atteindre dans le cadre de la politique commerciale (prix, tarifs, remises, conditions de livraison, délais de paiement).

Vous êtes responsable d'une clientèle que vous entretenez et développez, et de la recherche de nouveaux clients.

Vous suivez le recouvrement des créances en accord avec le Credit Manager.

Dans le cadre de la définition des exigences qualité relatives aux produits, vous êtes l'interlocuteur(trice) privilégié(e) pour tout problème de Qualité détecté en clientèle.

Vous avez autorité dans les négociations commerciales avec les clients ou les prospects.

Vous êtes également pilote pour demander une assistance technique ou des formations clients.

Référence

6031512070

Date de publication

15/03/06

Entreprise

Michael Page

Région

Île-de-france

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Votre Profil :

Diplômé(e) d'une formation supérieure, vous justifiez d'une expérience commerciale réussie sur une fonction similaire associant prospection et relation client long terme.

Une intervention dans les secteurs du second oeuvre, des matériaux de construction ou de la menuiserie sera un atout certain pour prétendre à ce poste.

Votre bagage technique vous permettra d'assimiler et d'évoluer dans un univers où l'aspect technique tient une place importante.

Avantages divers

Fixe + variable + véhicule de fonction (4 places).