

Spécialiste de la fermeture d'habitation commercialisant ses produits à travers un réseau de professionnels, cette société propose une gamme complète.

Elle se positionne comme la référence sur son secteur d'activité. Distribuant ses produits auprès de professionnels sur l'ensemble du territoire national, ceux-ci évoluent en permanence dans le cadre d'une activité en croissance constante sur un marché porteur. Dans le cadre de ce développement, elle recrute :

COMMERCIAL(E) ILE DE FRANCE (H/F)

COMMERCIAL(E) ILE DE FRANCE (H/F) REF VDGO523828

Votre Mission :

Rattaché(e)s au Directeur Commercial, le(la) candidat(e) occupe une mission polyvalente qui le conduit à développer son portefeuille de clients professionnels (fabricants de menuiseries, entreprises de gros-oeuvre et installateurs, menuisiers.)

Il devra pour cela :

- développer un portefeuille de clients par des actions récurrentes de prospection et de suivi.
- rechercher, via une veille concurrentielle constante et une démarche personnelle, de nouveaux clients.
- apporter des solutions techniques (présentation des produits, préconisation et chiffrage).
- établir les offres commerciales et gagner des commandes,
- effectuer un suivi des ventes.

Votre Profil :

De formation technique et/ou commerciale de type Bac+2, vous disposez d'une expérience réussie dans le bâtiment, la vente ou la prescription de menuiseries, huisseries, stores ou volets roulants, en quincaillerie du bâtiment ou de l'ameublement. L'affinité produit primera.

Votre esprit combatif, votre volonté de décrocher un contrat sera moteur dans vos négociations et votre réussite.

Vous disposez d'un tempérament de " chasseur ", d'un bon relationnel et avez un réel goût pour la prospection.

Votre capacité d'adaptation à tout type d'interlocuteur et toute situation, votre organisation et votre envie de participer à l'évolution de la société seront autant d'atouts vous permettant de réussir à ce poste.

Avantages divers

fixe + variable non plafonné + VS

Contact Michael Page

Référence

6062320040

Date de publication

23/06/06

Entreprise

Michael Page

Région

Ile-de-france

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Votre candidature sera transmise à Delphine Gorlier