

Crée en 1959 ce Groupe International est spécialisé dans la vente de métaux non ferreux. Partenaire des principaux acteurs du bâtiment, cette société est dotée d'une forte culture d'entreprise et connaît une expansion continue.

Elle souhaite aujourd'hui renforcer ses effectifs pour assurer le développement du Département Tubes à usage du Bâtiment en recrutant un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL(E) SECOND OEUVRE BTP (H/F)

TECHNICO-COMMERCIAL(E) SECOND OEUVRE BTP (H/F) REF TJOB530923

Votre Mission :

Rattaché(e) au Responsable des Ventes, vous serez responsable du développement des comptes de votre portefeuille auprès d'interlocuteurs variés issus du secteur du sanitaire/chauffage et du BTP (clients directs, prescripteurs, réseaux de négociants, etc...).

Ayant pour objectif d'augmenter le Chiffre d'Affaires de la gamme de produits existantes et le lancement de la nouvelle gamme, vous devrez:

- Prospecter le secteur confié à la recherche de nouveaux clients,
- Fidéliser la clientèle existante via la vente de solutions techniques additionnelles,
- Identifier les interlocuteurs qui seront les prescripteurs de la nouvelle gamme (architectes, maitres-d'oeuvres, Bureau d'Etudes, etc...)
- Exercer une veille commerciale et stratégique active (concurrence, études tarifaires, etc...),
- Vous déplacer fréquemment (3 jours/semaine maximum) chez vos clients afin d'établir un relationnel commercial pérenne et de consolider les partenariats existants,
- Gagner la confiance de vos interlocuteurs par un suivi de proximité, et par une prescription adéquate,
- Effectuer un reporting régulier de vos activités auprès du Responsable des Ventes.

Votre Profil :

Ayant la connaissances du secteur du BTP et du relationnel à mettre en place, vous avez une expérience de la vente de produits ou solutions techniques aux professionnels du second oeuvre.

Dans un environnement dynamique et réactif, votre force de caractère vous permettra d'assurer la vente de produits reconnus pour leur qualité.

Dynamique et rigoureux(se), vous avez la passion du service client et le goût du développement d'affaires. Autonome, votre sens de l'organisation vous permettra de réussir pleinement sur un poste à forte valeur ajoutée.

Vous justifiez d'un anglais opérationnel.

Rémunération composée d'un fixe en fonction de l'expérience et d'un variable motivant.

Véhicule, téléphone, ordinateur, remboursement de frais.

Référence

7021619150

Date de publication

16/02/07

Entreprise

Page Personnel

Région

Île-de-france

Ville

Secteur

Bâtiment Second Oeuvre

Type de contrat

- Temps plein
- CDI