



Attaché Commercial H/F

Auvergne-rhone-alpes

Filiale d'un important Groupe, notre client, qui bénéficie d'une réputation mondiale de premier plan, offre une grande variété de produits novateurs pour le béton et la construction, adaptés à diverses utilisations spécialisées.

Dans le cadre de son développement, la société recrute un(e) :

Attaché Commercial H/F

Attaché Commercial H/F

Votre Mission :

Vous développez la politique du Groupe et maximisez la performance commerciale dans la continuité de la prescription des produits de l'entreprise, jusqu'à leur mise en oeuvre sur chantiers.

Vous êtes ainsi chargé, au sein d'une équipe multidisciplinaire leader dans les spécialités chimiques du bâtiment, de réaliser les objectifs de ventes annuelles de votre secteur pour les lignes de produits à destination du chantier, en assurant un reporting auprès de votre Directeur Régional.

Ainsi, vous devrez :

- Assurer le suivi commercial et technique auprès de la clientèle existante, et la développer.
- Développer les nouvelles gammes de produits par une action en aval de la prescription auprès des acteurs la chaîne de décision : Maîtres d'ouvrages/d'oeuvres, bureaux d'études, économistes, bureaux de contrôles, entreprises générales, chefs de chantier.
- Transmettre de façon interne les souhaits exprimés par les clients ou les prospects.
- Coopérer et assister vos collègues : prescripteur, agents, support technique, les services marketing, clientèle, supply chain etc .. pour contribuer à un service client de premier ordre.
- Participer aux réunions de ventes, programmes de formation, séminaires, salons professionnels.
- Organiser votre activité en externe dans le cadre des visites clients, des essais sur le terrain comme en interne pour le reporting et le suivi de votre chiffre d'affaires.
- Travailler en lien avec l'équipe Customer Service

Votre Profil :

Le candidat, qui réside en région Rhône Alpes (idéalement à Lyon ou proximité), devra se déplacer régulièrement sur le terrain (sur chantiers) et travaillera en home office. De ce fait, vous devez être autonome sur le plan informatique et donc maîtriser les logiciels bureautiques.

De formation technique en génie civile ou bâtiment (Bac+2/4), vous justifiez d'une première expérience commerciale de produits techniques liés à l'environnement du chantier ou de la construction béton.

Référence

7061419410

Date de publication

14/06/07

Entreprise

Eagle Conseil

Région

Auvergne-rhone-alpes

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI