

Créé en 1959, ce Groupe International est spécialisé dans la vente de demi-produits non ferreux.

Ses clients appartiennent à des secteurs aussi diversifiés que le BTP, l'automobile, l'aéronautique, le médical, la climatisation...

Disposant de 10 sites en France, cette société est dotée d'une forte culture d'entreprise et connaît une expansion continue.

La société souhaite aujourd'hui renforcer la Division Tube à usage du Bâtiment et recherche deux :

COMMERCIAUX ITINÉRANT H/F

### **COMMERCIAL(E) ITINÉRANT(E) H/F Ref TJOB550540**

Votre Mission :

Rattaché(e) au Chef des Ventes, vous êtes responsable de la vente de nos produits auprès de clients professionnels du bâtiment.

A ce titre, vos missions seront :

- Le maintien, le suivi et le développement des accords nationaux négociés avec les grands acteurs du secteur,
- La visite régulière et la stimulation des ventes de leurs différentes agences en Ile de France et en Régions,
- La prospection, la négociation et le développement d'une clientèle d'indépendants,
- La prescription de nos nouveaux produits auprès des cabinets d'architectes, bureaux d'études et maîtres d'ouvrages,
- La réalisation d'un reporting régulier de votre activité.

Votre Profil :

Nous recherchons avant tout des personnes capables de s'investir dans un projet commun de développement.

Ouverture d'esprit, capacité d'adaptation, autonomie et goût du challenge sont des qualités indispensables pour réussir dans cette fonction.

Vous avez une expérience commerciale réussie d'au minimum 2 ans, idéalement acquise dans le secteur du bâtiment.

Vous êtes enthousiaste, rigoureux(se) et disposez d'un esprit d'équipe.

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

Vous aimez le contact avec une clientèle de professionnels et faites preuve d'un excellent relationnel et d'un niveau d'anglais opérationnel.

#### **Référence**

8032516570

#### **Date de publication**

25/03/08

#### **Entreprise**

Page Personnel

#### **Région**

Ile-de-france

#### **Ville**

#### **Secteur**

Services Commerciaux

#### **Type de contrat**

- Temps plein
- CDI

Vous êtes force d'argumentation et de propositions.

Autonome, votre sens de l'organisation vous permettra de réussir pleinement à un poste à forte valeur ajoutée.

Rémunération composée d'un fixe et d'un variable motivant.

Avantages : Véhicule de fonction, téléphone, ordinateur, remboursement de frais, mutuelle/prévoyance et intéressement.

Calculer votre temps de transport

Calcul en cours...

Localisation : Rueil Malmaison

Type de contrat : CDI

Rémunération : 31500 / 33500 €