

Industriel et leader français sur son activité (170 collaborateurs / 61Me de CA), notre client recrute pour son agence Paris-Est.

TECHNICO-COMMERCIAL(E) H/F Ref VDLO551941

Votre Mission :

Rattaché(e) au Directeur de l'agence, vous aurez pour mission principale d'être le moteur du développement commercial de l'agence sur le Grand Est parisien.

A ce titre, vous aurez pour responsabilités de :

- Gérer un portefeuille clients composé d'entreprises du bâtiment, architectes, maîtres d'oeuvre et BE.
- Réaliser une prospection et une prescription active de l'offre produit de la société auprès de cette même cible de clients.
- Etre garant de la réalisation de vos objectifs qualitatifs et quantitatifs (chiffre d'affaires, marges, mix-produit...).
- Aider au développement stratégique de l'entreprise par la remontée et le reporting des informations du terrain auprès du Directeur de l'agence et du Directeur commercial de la société.

Votre Profil :

Vous êtes issu(e) d'une formation supérieure commerciale et/ou technique de type Bac+2/+3 (BTS, DUT, universitaire ou équivalent)

Vous justifiez d'au minimum 3 années d'expérience en développement commercial et dans la vente de produits techniques auprès de professionnels du bâtiment.

Doté(e) d'un excellent relationnel, vous avez une forte capacité de développeur(se).

Vous êtes tenace, courageux(se).

Votre esprit d'équipe, votre écoute client, votre dynamisme et votre implication seront des atouts importants à votre réussite sur ce poste.

Avantages divers :

Rémunération attractive (fixe, variable non plafonné, véhicule, participation, mutuelle et téléphone).

Contact Michael Page

Votre candidature sera transmise à Damien Loison

Référence

8071113510

Date de publication

11/07/08

Entreprise

Michael Page

Région

Île-de-france

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI