

Groupe industriel, notre client est un acteur majeur des matériaux de construction.

Nous recherchons pour lui un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL(E) (H/F)

TECHNICO-COMMERCIAL(E) (H/F) REF VDLO563982

Votre Mission :

Sous l'autorité du Directeur Commercial, vous avez la responsabilité de la réalisation des objectifs de ventes de votre secteur géographique : 10 - 58 - 89.

Après une période de formation aux spécificités produits (blocs béton, poutres, poutrelles...), nous vous confions un portefeuille de clients existants que vous développez et fidélisez,

Vous assurez la promotion et la prescription de nos gammes de produits auprès des distributeurs locaux que vous animez, formez et informez (mise en avant de notre savoir-faire, spécificités produits, avantages concurrentiels...),

Vous remontez les informations pertinentes sur le marché (attentes clients, tendances produits, concurrence),

Vous assurez un reporting régulier de votre activité auprès de la Direction Commerciale.

Votre Profil :

Issu(e) d'une formation supérieure technique ou commerciale de type Bac+2 (BTS / DUT), vous disposez d'une expérience d'au moins deux années dans la vente de produits techniques, de préférence auprès de négociants en matériaux.

Vous alliez fort tempérament commercial et sensibilité technique. Votre dynamisme, votre autonomie et votre souhait de faire vos preuves dans votre fonction sauront faire la différence.

Rémunération et Avantages :

Fixe, variable, véhicule, ordinateur, téléphone.

Contact Michael Page :

Votre candidature sera transmise à Damien Loison

Référence

9090118130

Date de publication

01/09/09

Entreprise

Michael Page

Région

Champagne-ardenne

Ville

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI