

Notre société, basée à Dourdan (36 personnes et 7 M? de C.A.) est spécialisée dans la conception et la fabrication et la distribution de cloisons amovibles de bureaux. Nous recherchons, afin d'accompagner notre croissance en France et IDF un(e):

TECHNICO-COMMERCIAL H/F

Votre mission :

Vous aurez en charge plusieurs missions :

- Gérer et développer les ventes auprès de nos clients installateurs fidélisés,
- Prospecter de nouveaux clients installateurs et de nouveaux segments de marchés,
- Recueillir les besoins des clients et proposer des solutions adaptés,
- Participer à la négociation des conditions de ventes,
- Suivre les commandes jusqu'au paiement intégral,
- Recueillir des informations sur le marché, la concurrence.

Votre profil :

Vous êtes de formation minimum Bac+2 (commerce ou vente) ou avez une expérience professionnelle réussie dans la vente de produit du second oeuvre du bâtiment auprès de maîtres-d'oeuvre ou d'artisans.

Vous avez en plus la rigueur, le sens du relationnel et la curiosité technique indispensables pour vous imposer auprès de vos clients qui sont, eux aussi, des professionnels !

Vous avez aussi une approche commerciale moderne fondée sur l'analyse et maîtrisez parfaitement l'outil informatique.

Zone géographique : Ile de France et Province
Contrat en CDI

Rémunération : fixe 2000 ? + variable

Vous souhaitez rejoindre une société dynamique, adressez-nous votre C.V. par mail

Référence :
10010508523

Publiée le :
05/01/10

Entreprise :
Mecanalu

Région
France

Secteur
Bâtiment

Type de poste
- Temps plein
- CDI