



<https://latribunelibre.com/emploi/prescripteur-commercial-haut-de-france-traitement-de-lair-indus-f-h-2>

Prescripteur COMMERCIAL Haut de France – TRAITEMENT DE L'AIR indus. F/H

Description

En quelques lignes votre fonction

- Assurer le développement commercial de l'activité en HAUT DE FRANCE (59/62/80/60/02) garant du chiffre d'affaires et de la satisfaction client sur votre périmètre.
- Vous maîtriserez la prescription auprès des Bureaux d'études et clients finaux par une excellente connaissance des acteurs sur votre secteur.
- Après identification des besoins, vous prescrivez la/les technologies ou la/les solution(s) adaptée(s) et proposée(s) par notre société.
- Notre objectif commercial demeure une approche « SOLUTION » : technologie avec un travail main dans la main avec les BE pour concevoir à ses côtés une solution technique.**

Plus précisément vous :

- Prospectez et développer un portefeuille clients B2B (Installateurs, Entreprises générales, bureaux d'études).
- Identifiez les nouvelles opportunités d'affaires.
- Développez et animez votre portefeuille : 50% Chasse – 50% Elevage.
- Promouvez les solutions techniques auprès des Bureaux d'Etudes.**
- Initiez et favorisez les démarches pour provoquer et finalisez des solutions et services proposé par notre société.
- Suivez et relancez les offres commerciales : participer à l'augmentation du Chiffre d'affaires du secteur
- Assurez le suivi de vos projets en lien avec les équipes techniques et ADV.
- Pilotez le bon déroulement de vos affaires et vous assurez de la bonne mise en œuvre et satisfaction du client.
- Réalisez un reporting et suivi trimestriel de votre activité (suivi KPI, visite, Orientations Techniques, prises de commande et prévisionnel, mise à jour du suivi des affaires).

Qualifications

- De formation minimum BAC+2/3 commerce, technique ou équivalent, vous au moins 5 années d'expériences réussies sur une fonction similaire.**
- PRESCRIPTEUR H/F, vous avez la connaissance approfondie des BE (et si possible des clients finaux, grands comptes)**

Organisme employeur
HURA OUEST - RECRUTEMENT

Type de poste
Temps plein

Secteur
ACTIVITÉS DES AGENCES DE PLACEMENT DE MAIN-D'OEUVRE

Lieu du poste
59350, LILLE, LILLE, France

Date de publication
6 janvier 2026 à 12:02

Valide jusqu'au
05.02.2026

- Les techniques de ventes et de négociation B2B n'ont pas de secret pour vous.
- Vous êtes à l'aise avec la gestion des projets complexes , maîtrisez les cycles de vente à moyen et long terme : cycle selon appels d'offres.
- **Vous avez la connaissance du secteur CVC (Chauffage, Ventilation, Climatisation) et de l'équipement industriel.**
- Vous avez la capacité à comprendre les produits techniques et leur intégration dans un projet : lecture de plans et prises de mesures via AutoCad, PDF.
- Au-delà de vos compétences techniques vous êtes apprécié pour votre excellent sens relationnel, sens de l'écoute et orientation client.
- On dit de vous que vous avez l'esprit d'équipe, une rigueur et un esprit d'initiative, de la ténacité et gout de la réussite.

Ce qui nous vous apportons :

Statut Cadre – Rémunération selon compétences et expériences à partir de 60K€ + variable selon objectifs qualitatif et quantitatifs +13 RTT+ Véhicule de fonction Mutuelle et Prévoyance –

Lieu de travail : REGION HAUT DE FRANCE avec régulière chez les clients /BE

S'agissant une ouverture de poste , plusieurs solutions seront envisageables sur le lieu de travail hors déplacements –

Au plaisir de vous rencontrer prochainement