



<https://latribunelibre.com/emploi/tci-95-93-f-h>

TCI 95-93 F/H

Description

Pour ce poste, vos principales responsabilités seront les suivantes :

- Développer les ventes auprès des clients et prospects (artisans du bâtiment, entreprises générales, petites collectivités locales) sur le marché placé sous votre responsabilité,
- Établir en amont le business plan permettant l'identification de nouvelles cibles commerciales et assurer la veille concurrentielle,
- Avoir la responsabilité du développement de votre portefeuille et veiller au respect des objectifs de vente sur votre zone,
- Participer au montage des dossiers tant sur le plan commercial (études de faisabilité et de rentabilité des affaires) que sur le plan technique avec l'appui des services en interne,
- Être responsable de l'image de la marque et notamment représenter la société dans les salons professionnels.

Qualifications

Vous disposez d'une première expérience significative en tant que technico-commercial Itinérant auprès d'une clientèle composée d'artisans du bâtiment et de poseurs.

Au-delà, vous êtes habitué(e) à travailler sur des cycles de vente moyens termes et démontrez de réels talents pour la négociation commerciale.

Votre excellent relationnel, votre sens de l'objectif, vos qualités d'écoute et votre tempérament de développeur seront les clés de votre réussite à ce poste.

Vous souhaitez rejoindre une entreprise qui offre autonomie et perspectives et au sein de laquelle les valeurs humaines sont centrales.

Organisme employeur
DE GRAËT CONSULTING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
93066, ST DENIS, ST DENIS,
France

Date de publication
21 décembre 2024 à 16:07

Valide jusqu'au
20.01.2025