



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-itinerant-f-h-188>

TECHNICO COMMERCIAL ITINERANT F/H

Description

Rattaché directement au Chef des Ventes, vos principales responsabilités pour ce poste seront les suivantes :

- mettre en place votre plan d'actions commerciales en ligne avec la stratégie de l'entreprise,
- identifier et prospector de nouveaux clients potentiels afin de vous construire un portefeuille de professionnels du bâtiment,
- développer le chiffre d'affaires tout en veillant aux marges,
- fidéliser votre portefeuille clients en étant force de propositions sur leurs problématiques et en assurant la promotion des nouveaux produits,
- construire une véritable relation de confiance et de partenariat avec vos clients (notamment grands comptes) et vos prospects dans le but d'asseoir votre portefeuille sur la durée,...

Qualifications

Au-delà de votre formation, vous avez acquis une expérience commerciale réussie qui vous a permis d'obtenir des résultats significatifs dans le milieu du bâtiment.

Votre capacité à convaincre vos interlocuteurs, votre sens de l'organisation, votre envie d'évoluer dans le milieu du négoce et du bâtiment, votre autonomie seront autant d'atouts pour pouvoir progresser au sein d'un Groupe qui connaît un fort développement ces dernières années.

De plus, homme ou femme de terrain, vos qualités relationnelles et votre propension à satisfaire vos clients seront les clefs de votre réussite à ce poste.

Organisme employeur
DE GRAËT CONSULTING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
54395, NANCY, NANCY, France

Date de publication
2 octobre 2025 à 09:07

Valide jusqu'au
01.11.2025