



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-b2b-f-h>

Technico-Commercial(e) B2B F/H

Description

Parce que l'on sait qu'aucun chantier ne peut tenir sans une bonne vis ou système de fixation !

Vous avez l'âme d'un champion ? Vous savez conquérir des marchés comme un athlète gravit les podiums ? Alors préparez-vous à vivre une aventure olympique au sein d'un des leaders européens de la visserie et des systèmes de fixation !

L'entreprise en quelques mots :

- Groupe familial de renommée internationale
- Une filiale française à taille humaine
- Reconnue depuis plus de 30 ans pour son sérieux et la qualité de ses produits
- Spécialisée dans la fabrication de visserie et de systèmes de fixation pour la construction

En plein essor, elle recherche un(e) :

Technico-commercial(e) B2B

Secteur Ile de France

Sous la responsabilité du Manager France, vous avez pour mission principale le pilotage et l'animation du secteur Ile de France (8 départements). Vous intervenez auprès d'une clientèle diversifiées dans le BTP, sur des marchés porteurs, tournés vers le développement durable, comme l'ITE (Isolation Thermique par l'Extérieur) ou la construction bois, entre autres.

Vos missions, si vous acceptez le défi :

- Assurer le maintien et le développement du portefeuille clients existant,
- Déployer une stratégie de prospection active et performante afin de conquérir de nouveaux clients,
- Analyser les besoins des clients/prospects afin d'établir une offre technique adaptée,
- Négocier dans le respect de la politique commerciale en étant garant de la marge dégagée,
- Augmenter les ventes de sa gamme de produits avec des objectifs clairs,
- Effectuer le suivi de la vente en étroite collaboration avec le service ADV,

Organisme employeur
ACTIFORCES

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
75101, PARIS 01, PARIS, France

Date de publication
26 août 2024 à 21:02

Valide jusqu'au
25.09.2024

- S'assurer de la bonne satisfaction de son portefeuille clients,
- Assurer le reporting de votre activité auprès de votre hiérarchie (CRM, ERP).

Qualifications

Vous justifiez d'une expérience commerciale réussie (minimum 2 ans), en B2B, dans le un domaine technique, tel que le bâtiment, la distribution de matériaux de construction, la construction bois....et faites preuve d'un bon sens pratique.

Vous êtes autonome, proactif(ve) et prêt(e) à relever des défis (même ceux qui nécessitent une perceuse et un laptop).

Vos atouts :

Aisance relationnelle / Esprit d'équipe / Curiosité / Ecoute / Sens du service / Adaptabilité / Capacités d'analyse / Gestion du temps et des priorités / Rigueur / Goût du challenge / Dynamisme

Pourquoi rejoindre notre client ?

- Equipe à taille humaine avec un fort esprit collaboratif
- Expertise dans son domaine
- Forte croissance de l'activité
- Fabricant des produits distribués
- Gamme de produits variés et certifiés aux Agréments Techniques Européens
- Maîtrise de la chaine logistique

Conditions et avantages :

Poste en CDI
Statut Cadre forfait jour
Poste en home office
Voiture de fonction, PC Portable, Téléphone portable
Rémunération brute annuelle 30 KEUR fixe + variable attractif

Process de recrutement :

- Cabinet : passation de test + entretien avec un consultant
- Client : Deux entretiens au sein de l'entreprise (Responsable hiérarchique + Direction)