

Membre du Groupe Saphyr (230 collaborateurs – 60 Millions CA), **Matfor** a pour missions principales de concevoir, fabriquer, commercialiser et installer des cloisons amovibles.

Dans le cadre de son renforcement commercial, notre client **Matfor**, recherche :



matfor

UN COMMERCIAL RESEAU (H/F)

DEPARTEMENTS GRAND SUD-OUEST
(poste basé en home office en région toulousaine)

Votre mission

- Rattaché (e) au Chef des Ventes réseau et en étroite collaboration avec les Directeurs d'Agences Bâtiment (et leurs équipes) Ile de France et Rhône Alpes.
- Après une phase d'analyse du marché et du portefeuille clients, vous définissez un plan d'action commercial en vue de construire un réseau d'installateurs performants.
- Vous identifiez les projets et proposez des recommandations, des solutions pertinentes en étroite collaboration avec son binôme de l'équipe administration des ventes basée à l'usine.
- Vous êtes en charge de la promotion de l'offre Matfor auprès des architectes, bureaux d'études et promoteurs de bâtiment commerciaux dans une logique de montage d'affaires.
- Votre rôle est de négocier et conclure les contrats avec les clients et prospects dans le respect des objectifs de marge et de CA.

En tant que responsable du bon développement des solutions vendues, vous intervenez ponctuellement sur les chantiers et assurez un suivi auprès du client final.

Votre profil

- De formation supérieure Bac +2, vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente et la préconisation de solutions techniques auprès de grands comptes (idéalement dans le second œuvre).
- Doté(e) d'un profil de business développeur, vous affichez une volonté de vous investir dans un projet professionnel ambitieux.
- La fonction exige d'excellentes qualités relationnelles, d'organisation, d'autonomie et un bon pouvoir de conviction.
- Des capacités d'analyse, de négociation et de prise de décision vous permettent d'animer un réseau et de contribuer à l'élaboration d'outils d'aide à la vente.
- La connaissance du tissu économique de la région sélectionnée et la mobilité sur un territoire (2 à 3 découchés/semaine) sont des atouts pour ce poste.
- Une bonne maîtrise du pack office ainsi que de bonnes capacités d'expression tant à l'oral qu'à l'écrit sont nécessaires.

Nous vous offrons

Une structure à taille humaine et en pleine croissance avec un produit de qualité

Une rémunération à la hauteur de vos responsabilités.

Véhicule de fonction 5 portes – ordinateur – téléphone – connexion internet

Merci de transmettre votre dossier de candidature (lettre de motivation et CV), en précisant votre rémunération actuelle et la référence COMATOUEST par courrier électronique à l'adresse suivante :

cschneider@b-ressource.com