

B-ressource

Cabinet de conseil en ressources humaines

Recrute pour son client :

ESPACE ALUMINIUM 50 collaborateurs - 10 M€ de CA annuel

Conçoit et fabrique depuis 1995 des menuiseries aluminium prêtes à poser, pour le marché du neuf ou de la rénovation. La société distribue ses produits sur tout le territoire national auprès de professionnels : MPI (menuiseries, poseurs, installateurs) et négociants.

UN COMMERCIAL (H/F) centre (41-45) et sud de la région parisienne (77-91)

Basé(e) en home office

Votre mission

Rattaché à la responsable Service Clients, vous pilotez l'activité du territoire en apportant structure, rigueur, pédagogie, sens du résultat et du client.

- ✚ Vous identifiez les principaux prospects exclusivement professionnels et négociants de votre territoire, dans une démarche de conquête puis de fidélisation afin de générer le C.A selon les objectifs désignés.
- ✚ Vous orientez vos efforts de vente sur l'ensemble de la gamme tout en privilégiant la rentabilité et en veillant à la solvabilité des clients.
- ✚ Vous produisez un reporting et une veille concurrentielle efficace au profit de l'équipe.
- ✚ Vous identifiez les principaux prospects et clients du territoire dans une logique de croissance commune. Vous assurez l'interface avec les équipes internes pour la réactivité des devis, la qualité des commandes et le respect des délais
- ✚ Vous analysez les besoins et apportez les arguments pertinents nécessaires à la commercialisation de la gamme.
- ✚ Vous vous appropriez et enrichissez les outils de gestion de la relation client via un CRM.

Votre profil

- ✚ De formation commerciale supérieure Bac +2, vous justifiez d'une première expérience de développement commercial
- ✚ Idéalement doté(e) d'une double culture commerciale et technique, vous connaissez l'environnement du second œuvre ou plus généralement le secteur du bâtiment Vous démontrez un intérêt réel pour nos produits (exclusivement aluminium-haut de gamme).
- ✚ Votre profil de développeur (écoute-conseil) et votre capacité à convaincre vous permettent de gérer vos clients dans la durée pour inculquer un vrai réflexe d'achat.
- ✚ Vous êtes autonome, force de proposition et capable de mener des négociations en veillant à la rentabilité des transactions. Vous assurez la gestion complète de vos clients (de la prise de commande à la gestion éventuelle de litiges)

Nous vous offrons

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

Une rémunération évolutive à la hauteur de vos performances.

Véhicule de fonction type Mégane – ordinateur – téléphone – connexion internet

Merci de transmettre votre dossier de candidature (lettre de motivation et CV), en précisant votre rémunération actuelle et la **référence** 2011-10-ESPALU par courrier électronique à l'adresse suivante : thierry.baux@b-ressource.com