

B-ressource

Cabinet de conseil en ressources humaines

Recrute pour son client :

HORNSCHUCH

1200 salariés – 195M € de Chiffre d’Affaires

Basé notamment en France, Hornschuch est un groupe industriel Allemand, spécialisé dans la fabrication de revêtements de surface. Leur activité se positionne sur deux axes : la grande distribution et les industries.

Sous la marque skai®, exclusive et réputée dans le monde entier, Hornschuch produit et commercialise des revêtements de très haute qualité.

Afin de se doter d'une meilleure couverture territoriale et de renforcer ses ventes, Hornschuch France recrute pour les gammes skai® Fashion et skai® Furnitures :

UN COMMERCIAL GRAND NORD (H/F) **HOME OFFICE**

Départements : 22-29-35-56-14-27-50-61-76-02-60-80
59-62-28-45-89-08-10-51-52-54-55-57-88-67-68

Votre mission

Rattaché(e) à la filiale française basée en IDF, vous assurez en home office la commercialisation en B to B des gammes skai® Fashion et skai® Furniture sur la partie Nord de la France.

En véritable ambassadeur des marques qui vous sont confiées, vous identifiez tout le réseau de distribution de la préconisation aux projets finaux.

Vos missions sont les suivantes :

- Identifier les principaux prospects physiquement de votre territoire et leurs interlocuteurs clés (préconisateurs, décideurs, utilisateurs) et de les acquérir en nouveaux clients afin de générer du CA.
- Analyser les besoins et apporter les arguments pertinents nécessaires à la commercialisation des produits des marques confiées.
- Promouvoir et présenter les gammes skai Fashion et skai Furniture.
- Concentrer ses efforts sur ses ventes tout en privilégiant la rentabilité et en veillant à la solvabilité des clients.

- Assurer l'interface avec les équipes ADV pour assurer la réactivité des devis, la qualité des commandes et le respect des délais.
- Effectuer un reporting régulier grâce à un outil CRM sur les prises de RDV (créer et mettre à jour les fiches clients dans la base de données).
- Développer et animer un portefeuille client existant : mettre en place des actions commerciales chez les clients.
- Négocier les prix, les quantités et défendre les valeurs de l'entreprise.
- Relancer les clients afin de conclure les ventes et de s'assurer de leur satisfaction.

Votre profil

- De formation de type Bac à Bac +2 dans le domaine commercial, vous justifiez d'une première expérience réussie de développement commercial.
- Vous avez un sens esthétique et technique - Permis B indispensable.
- Autonome, vous êtes force de proposition pour gérer efficacement votre territoire et être capable de mener des négociations.
- Idéalement doté(e) d'une double culture commerciale et technique, vous connaissez l'environnement du second œuvre - (idéalement architecture décoration d'intérieur) ou de la distribution type négoce - GSB.
- Vous êtes en mesure d'assurer la gestion complète de vos clients (de la première prise de commande à la fidélisation) tout en hiérarchisant vos priorités de façon méthodique.
- Polyvalent(e), vous savez maîtriser le pack office, les logiciels CRM...etc.

Nous vous offrons

Une entreprise à notoriété dotée d'une forte culture « clients » et d'un produit de qualité.

Un poste combinant autonomie et polyvalence.

Une rémunération à hauteur de vos responsabilités.

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

cschneider@b-ressource.com