



Créé en 1987, Acoplan est un acteur français incontournable, spécialisé dans la fabrication et l'installation de murs mobiles.

Vous recherchez un projet ambitieux combinant technique et commercial, vous êtes autonome et force de proposition, rejoignez nous :

TECHNICO-COMMERCIAUX

Paris Nord + Nord Picardie (Ref : ACONP)

Paris Est + Champagne Ardennes et Bourgogne (Ref : ACOCAB)

Mission :

Basé dans le 78 et sous la responsabilité du Directeur d'exploitation, après une période de formation, vous analysez le marché et le portefeuille clients de votre territoire, Vous définissez un plan d'action commercial en vue de développer les affaires auprès des menuisiers et fabricants de cloisons mais aussi des utilisateurs finaux – Acoplan est notamment partenaire de l'Arseg.

Vous assurez la promotion de l'offre Acoplan auprès des architectes, bureaux d'études et promoteurs de bâtiments commerciaux.

Vous identifiez et décrochez les projets en collaboration avec le Directeur d'exploitation et l'administration des ventes

Vous chiffrez et négociez les contrats avec les clients et prospects dans le respect des objectifs de marge et de CA (objectif de 1,2 Millions d'€ par an)

En tant que responsable du bon développement des solutions vendues, vous supervisez leur installation et leur suivi auprès des clients (fourni-posé)

Dans une logique de support, vous accompagnez les agents commerciaux basés en province dans la concrétisation de leurs affaires.

Profil :

H/F De formation supérieure (Type Bac +2), issu du second-œuvre bâtiment.

Vous justifiez d'une première expérience réussie dans la vente et la préconisation de solutions techniques auprès de professionnels et/ou utilisateurs.

Doté(e) d'un profil de développeur commercial, vous affichez la volonté et les moyens de vous investir dans un projet professionnel ambitieux.

Reconnu(e) pour votre autonomie, votre rigueur et votre sens de l'organisation, vous possédez une bonne crédibilité technique auprès de professionnels ainsi que d'excellentes qualités relationnelles pour les convaincre.

Vous démontrez de bonnes qualités d'analyse, de négociation et de prise de décision (Gestion des 20/80, sens des priorités et de la rentabilité.)

Vous êtes en mesure de défendre vos projets auprès des différents interlocuteurs impliqués dans le processus décisionnel (Collectivités, Chaines Hôtelières, responsables achats et services généraux..) et à représenter Acoplan dans le cadre de salons

Vous assurez un reporting et une veille concurrentielle efficace au profit de l'équipe

Vous utilisez les outils pack-office et idéalement un logiciel de devis sur une base régulière.

Nous vous offrons :

Un challenge ambitieux au sein d'une structure évolutive

Une rémunération à la hauteur de vos performances

Véhicule, Téléphone et ordinateur portables, statut cadre

Intéressé(e) ? Adressez nous cv et lettre de motivation à :

cschneider@b-ressource.com en précisant la référence du poste souhaité