

## **B-ressource**

**Cabinet de conseil en ressources humaines**



**Fabricant français incontournable de fenêtres alu et PVC auprès de professionnels : MPI (menuiseries, poseurs, installateurs) et négociants.**








**230 collaborateurs - 55 M€ de CA annuel**

**UN COMMERCIAL ITINERANT (H/F)**

**Secteurs : 33-24**

### **Votre mission**

Rattaché au Responsable Régional des Ventes, vous pilotez l'activité du territoire en apportant structure, rigueur, pédagogie, sens du résultat et du client.

-  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 assurez la conquête de nouveaux marchés et la consolidation de la clientèle existante : exclusivement professionnels et négociants en développant le C.A selon les objectifs désignés.
-  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 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 CRM (hugo).
-  Vous assurez l'interface avec l'équipe de techniciens et commerciaux sédentaires pour assurer la réactivité et la qualité des devis.

## Votre profil

- ✚ De formation commerciale supérieure Bac +2 minimum, complétée par une expérience réussie de développement commercial en B to B.
- ✚ 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 démontrez un intérêt réel pour nos produits et notre secteur d'activité.

## 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 – ordinateur – téléphone – connexion internet

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

**[cschneider@b-ressource.com](mailto:cschneider@b-ressource.com)**