

Entreprise :

Groupe français familial, notre société conçoit et fabrique depuis plus de 30 ans des produits d'équipements d'extérieur en bois, à destination des collectivités locales. Nous recrutons, pour notre secteur géographique Nord un technico-commercial .

Poste et missions :

Vous aurez pour principale mission de développer les ventes des solutions proposées par l'entreprise auprès d'une clientèle composée de collectivités locales (communes, communautés de communes, intercommunalités, conseil généraux, conseil régionaux) et d'une clientèle intermédiaire privée (entreprise de travaux publics, poseurs, paysagistes). En amont, vous êtes également en charge d'une prescription active auprès des clients et des autres donneurs d'ordres (architectes, bureau d'études).

Vous devrez développer le chiffre d'affaires auprès de clients existants mais surtout prospecter sur la région concernée pour identifier de nouveaux partenaires.

Vous serez chargé(e) du développement de l'activité commerciale sur la zone géographique suivante (départements) :

59 62 60 80 02 08 + Wallonie.

Cette description prend en compte les principales responsabilités ; elle n'est pas limitative.

Localisation : le poste en basé en Home Office, idéalement dans une zone centrale par rapport au secteur et aux moyens de communication.

Profil :

Bac + 2 à Bac + 5, vous justifiez au minimum d'une expérience de 5 ans dans la vente, incluant la prospection et le développement de portefeuille clients.

Une expérience dans le domaine du bois, et auprès du monde du TP et des collectivités locales sera fortement appréciée.

Le candidat devra présenter des aptitudes en :

- entretien et développement d'un portefeuille client existant
- prospection active et ouverture de nouveaux comptes clients
- prescription amont

Avant tout homme/femme de terrain, vous serez à même de prendre rapidement la mesure de la technicité des produits, et de prendre en mains la rédaction des devis significatifs sur votre secteur, le suivi et la relance.

Conditions :

Salaire : fixe sur 13 mois + variable sur CA réalisé

Voiture de société, téléphone, PC, Frais de route...

Contact :

Merci d'envoyer votre candidature à Yannick CAVALIER, Directeur des ventes

mail: y.cavalier@rondino.fr