



RECRUTEMENT & ÉVALUATION

Notre client, dont l'activité est en forte croissance, est spécialisé dans la fourniture et la distribution d'une gamme complète de produits à destination des professionnels du bâtiment (plomberie, chauffage, sanitaire, outillages, protections individuelles...), recherche :

Un(e) Technico-Commercial(e) expérimenté(e) (H/F)

Pour la région Bretagne, et plus particulièrement sur le secteur du 22, 29 et 56 (partiel).

Créée en 2005, composée aujourd'hui de 28 personnes, l'entreprise travaille à de réels projets de développement sur le territoire national et s'appuie sur une organisation efficace, qui se différencie par une politique volontariste de Qualité de service auprès de ses clients.

Dans le cadre de cette évolution, et tout particulièrement sur le secteur de la Bretagne, elle souhaite développer son agence, faire grandir son équipe, et recruter un(e) Technico-Commercial(e) senior (H/F).

Rattaché(e) au Responsable Commercial, et après une formation aux pratiques, aux valeurs et aux produits et services proposés par l'entreprise, votre rôle consiste à assurer, en toute autonomie, le développement de votre portefeuille clients, dans une logique, prioritairement, de prospection de nouveaux comptes. Vos missions principales sont de :

- Identifier et Analyser le potentiel commercial du secteur (construire et qualifier un fichier, organiser et optimiser ses visites...),
- Construire et valoriser les offres (découvrir, étudier les besoins, proposer une solution adaptée, conclure...)
- Gérer et organiser votre activité (veille concurrentielles, suivi de l'activité ...).

Développer le portefeuille clients et prospects, c'est votre objectif ?

Organisé(e), et exigeant(e), vous êtes garant(e) de l'atteinte des objectifs et construisez, en toute autonomie, des offres pour valoriser une qualité de service appréciée et reconnue par vos clients, tout en défendant la politique tarifaire de l'entreprise.... Bref vous gérez et pilotez votre portefeuille comme un vrai patron !!!!

Impulser une dynamique de prospection et participer à la réussite collective, ce sont vos ambitions ?

Vous souhaitez intégrer une équipe soudée et dynamique, vous êtes persévérant et jamais à court d'idées pour avancer.... Alors ce job semble fait pour vous !!



RECRUTEMENT & ÉVALUATION

Vous disposez d'une expérience de 2 ans au sein d'une même organisation, dans des fonctions similaires, vous êtes une personne de terrain avec une forte motivation, de réelles aptitudes relationnelles, et une bonne connaissance du marché du bâtiment.

Vous avez une bonne présentation, une bonne élocution et vous aimez le contact avec le client...
C'est certain c'est pour vous !!!

Permis B obligatoire, rémunération attractive (fixe + variable), véhicule de fonction, et de nombreux avantages à venir.

Poste en CDI à pourvoir dès que possible.

Pour postuler envoyez votre candidature à cnicaise@vakom.fr