

RESPONSABLE SECTEUR – COMMERCIAL NEGOCES H/F

- **Lieu du poste : AUVERGNE RHONE ALPES**
- **Type de contrat : CDI**
- **Rémunération attractive : fixe + variables + véhicule de service**

Fort de ses 360 collaborateurs et d'un CA annuel de l'ordre de 150M€, le Groupe Hammel recherche pour l'une de ses business Unit SOMATHERM Industries,

Un(e) Responsable de secteur Négoces H/F pour la région Auvergne Rhône Alpes.

SOMATHERM est un spécialiste concepteur développeur dans l'univers de la plomberie technique et du chauffage pour les grossistes et les industriels.

Réf. Annonce : RSR0117

POSTE ET MISSIONS :

Sous l'autorité de la Direction des Ventes auquel vous reporterez et dans le respect de la stratégie définie, vous aurez à cœur de générer la croissance attendue sur votre secteur en développant votre clientèle existante et en conquérant nombre de prospects ciblés.

De nature curieuse et entreprenante, vous serez demain le responsable de l'évolution commerciale de votre propre secteur. Dans le cadre de votre nouvelle mission, vous serez amené à visiter des négoce spécialisés par le biais de leurs réseaux de distribution et des centrales d'achats.

Pour ce faire, vous pourrez vous appuyer sur une entreprise structurée, équipée, d'un service recherche et développement qui conceptualise des produits innovants, conçus et brevetés par notre Groupe ainsi que d'un ensemble d'outils d'aide à la vente adaptés à l'activité négoce sur laquelle nous demeurons challenger et souhaitons prendre des parts de marché rapidement.

Fort de votre relationnel et de votre investissement, vous véhiculerez les valeurs fortes de professionnalisme et de service qui font la notoriété de notre entreprise.

PROFIL :

De formation minimum Bac + 2 en commerce, vous avez une expérience avérée de la vente auprès des Négoces Marchands de Matériaux et maîtrisez la prescription. Vous disposez également d'une expérience auprès de plateformes, de centrales et/ou de grands comptes.

La connaissance de l'univers plomberie / sanitaire / chauffage est un atout.

Autonome et rigoureux (se), vous avez une âme de conquérant, êtes doté(e) de fortes capacités commerciales et d'un réel pouvoir d'adaptation. Votre personnalité alliée à vos compétences professionnelles fera la différence.

Un parcours d'intégration et de formation d'une durée d'un mois vous sera proposé afin de vous permettre de réussir dans votre mission.

POSTULER