

TECHNICO COMMERCIAL ITINERANT

Entreprise : Robinetterie Hammel

Lieu du poste : départements 14-50-61-72

Date : dès que possible

Contrat : CDI Temps plein

Rémunération :

- 1500 € brut + commissions + primes
- Véhicule de société + carte essence
- Ordinateur Portable + téléphone
- Mutuelle / prévoyance
- Intéressement / Participation
- CE

Fort de plus de 60 ans d'expérience et leader sur notre marché en tant que concepteur et développeur dans le secteur plomberie - sanitaire et chauffage, Hammel Robinetterie recherche :

Un attaché technico-commercial sur les départements suivants: 14-50-61-72

Poste et missions:

Sous la responsabilité hiérarchique et fonctionnelle du directeur de région,

- Vous avez pour mission principale de prospecter, développer et fidéliser votre portefeuille de clients (installateurs - professionnels du bâtiment) sur les départements 14 50 61 72.
- Véritable expert de la relation client, vous êtes sensible aux produits techniques. Vous agissez comme référent du label qualité attaché à la marque Robinetterie Hammel. Vous proposez une offre adaptée de services performants et de produits innovants, alliant qualité et design, avec une expertise acquise lors de votre formation d'intégration.
- Homme ou femme de terrain avant tout, vous maîtrisez la vente face à une clientèle en B to B.
- Votre activité journalière (nombre de visites, nombre de commandes) ainsi que votre capacité à prospecter et ouvrir des comptes, sont des éléments déterminants de votre réussite. Votre facilité à communiquer avec les autres membres de votre équipe sera un atout dans le développement de votre chiffre d'affaires.

Profil:

De formation bac+2 minimum dans le domaine commercial (BTS NRC ou MUC), vous avez impérativement une expérience de 2 ans minimum de la vente directe auprès d'une clientèle de professionnels du bâtiment / artisans ou installateurs et êtes doté(e) de fortes qualités relationnelles.

De réelles perspectives d'évolution s'offrent à vous.

Un parcours d'intégration et de formation, d'une durée d'un mois, vous sera proposé pour vous permettre de réussir votre mission ainsi qu'une passation d'informations sur les clients actifs avec le commercial actuellement en poste.

Contact :

[**POSTULER**](#)