

TECHNICO-COMMERCIAL 18-36-41-45 H/F

- **Lieu du poste : départements 18/36/41/45**
- **Type de contrat : CDI**
- **Rémunération : 1500 € brut + commissions + primes**

Notre Groupe (CA : 150M€, effectif : 400, 15 sociétés) - devenu en 70 ans le leader du marché de la gestion de l'eau dans l'habitat - est concepteur, développeur et distributeur de produits et d'accessoires dans l'univers de l'eau.

Notre mission c'est imaginer, concevoir, proposer tous les produits et tous les services nécessaires pour offrir le meilleur de ce que l'eau rend possible dans la maison.

Notre ambition : être le meilleur allié de ceux qui installent.

L'innovation est un axe stratégique fort et un leitmotiv dans la plupart de nos actions.

L'agilité, le dépassement de soi et la bienveillance sont nos valeurs.

Notre organisation est bâtie autour de nos cœurs de métiers, en petites unités d'hommes et de femmes spécialisées par familles de produits avec des compétences pluridisciplinaires en leurs seins qui ont un objectif commun clair et précis.

Notre fonctionnement en mode agile est à l'opposé des approches traditionnelles.

Notre Groupe recherche

Un(e) Technico-Commercial(e)

Réf. Annonce : TC1836

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 ce secteur.
- Véritable expert de la relation client, vous êtes sensible aux produits techniques. Vous agissez comme référent du label qualité attaché à notre marque. 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.

PROFIL :

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.

De formation bac+2 minimum dans le domaine commercial (BTS NRC ou MUC), vous avez impérativement une expérience de 3 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.

Pour postuler, merci de transmettre votre candidature (cv + lettre de motivation)

POSTULER