

TECHNICO-COMMERCIAL 35/44/53 H/F

- **Lieu du poste :** départements 35/44/53
- **Type de contrat :** CDI
- **Rémunération :** fixe + 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 : TC3544

POSTE ET MISSIONS :

Dans notre démarche commerciale nous vous proposons de suivre un processus basé sur l'utilisation d'outils digitaux. La maîtrise de ceux-ci vous permettra d'implémenter des actions ciblées sur un portefeuille de clients et de prospects. Vous mettez en place la gestion de vos priorités commerciales pour développer votre volant d'affaires. Vous avez pour mission principale de prospecter, développer et entretenir votre portefeuille de clients (installateurs – professionnels du bâtiment) sur ce secteur.

Vous convertissez la majorité de vos clients à l'utilisation de notre site internet pour effectuer leurs commandes en ligne. Pour cela des moyens marketing vous seront alloués. Véritable expert de la relation client, vous êtes sensible aux produits techniques ainsi qu'aux outils digitaux. Vous agissez comme référent du label qualité attaché à notre marque, comme ambassadeur. 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. Vous avez la gestion complète de votre portefeuille d'affaire

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. Vous vous sentez commercial(e) de terrain avant tout, et avez envie de donner une impulsion à votre expérience pour évoluer vers le commercial 2.0 ou 3.0 de demain.

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

POSTULER