

## BUSINESS DEVELOPPEUR REGIONAL B TO B dpt 24 H/F

- **Lieu du poste : départements 24**
- **Type de contrat : CDI**
- **Rémunération : fixe + commissions + primes**

Tu as la fibre commerciale et tu aimes te dépasser ?

Tu as envie de vivre en mode start-up dans un groupe solide et innovant ?

Si tu as répondu 2 fois oui, alors cette annonce est faite pour toi !

### **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 des installateurs

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

Les projets sont nombreux, à la hauteur de notre ambition.

HAMMEL recherche dans le cadre d'un remplacement suite à un départ à la retraite un

### ***Un(e) Business Développeur***

Réf. Annonce : TC24

#### **Tes missions**

Après un parcours d'intégration et un accompagnement par le commercial en poste actuellement tu auras 3 dimensions principales qui rythmeront tes journées :

##### **- Le développement du portefeuille clients**

En vrai développeur, tu auras accès à des outils dernières générations pour conquérir de nouveaux clients. Notre objectif commun : que tu fasses grandir ton portefeuille clients et les primes suivront. Il n'y a aucun plafond, à toi de scorer !

##### **- Le développement du business existant**

En plus de la conquête, tu gères une clientèle existante (de plombiers et chauffagistes principalement) , de différentes tailles d'entreprise , qui t'assure des journées variées et épanouissantes.

Pour faciliter le développement de tes clients, le groupe sort chaque année plus de cent nouveaux produits, quasiment tous inédits sur le marché.

##### **- La vente 4.0**

Le temps du 2.0 est passé.

Tu connais les réseaux sociaux ? Tu es agile avec le digital ?

Tu seras notre ambassadeur régional via différents outils et cela contribuera à ton business.

Mais le virtuel ne fait pas tout et tu entretiendras un lien fort et de proximité avec tes clients et ceux que tu iras conquérir en allant les voir sur le terrain, sur le secteur dont tu as la charge (3 jours par semaine avec nuitées d'hôtels)

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

**POSTULER**