

Poste : Technico-Commercial(e)

L'entreprise :

PME spécialisée dans le domaine de l'isolation, reconnue sur le plan régional pour son expertise et son professionnalisme depuis plus de 30 ans. Notre société fait partie d'un groupe à taille humaine, leader national de l'isolation par soufflage, développant des activités annexes (projection polyuréthane, flocage thermique et coupe-feu, ...).

Les missions :

Rattaché(e) au Directeur de la société, vos missions consistent à prospecter, développer et fidéliser votre patrimoine d'acteurs du monde des projets/affaires dans une logique de réseau (constructeurs/ promoteurs, professionnels du bâtiment, maîtres d'ouvrage, bureaux d'études, clients privés, ...). A ce titre, vous serez chargé(e) de :

- Prospecter, fidéliser et renforcer les relations auprès de vos prospects et clients,
- Développer le portefeuille d'affaires dans les segments résidentiel et tertiaire,
- Participer à la réalisation des objectifs de vente de la société,
- Collaborer de façon étroite avec les différents services pour répondre efficacement à nos clients,
- En lien avec votre Direction : détecter, chiffrer et suivre les marchés spécifiques.

Le profil, expérience et compétences :

- De formation Bac à Bac+2/3, ce poste requiert l'expérience du commerce auprès d'une clientèle de professionnels ou de particuliers dans le secteur du bâtiment idéalement.
- Vous êtes organisé(e), motivé(e) et doté(e) d'un excellent sens relationnel.
- Vous êtes tenace, courageux(se), aimez les challenges et souhaitez vous épanouir dans une ambiance dynamique et conviviale.
- La diversité des missions de ce poste nécessitera de votre part une bonne capacité à gérer le flux administratif en parallèle de l'action commerciale.
- Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques et Internet.
- Rémunération non plafonnée (fixe + commissions), véhicule de service.

Poste à pourvoir immédiatement.