



TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT B TO B H/F

DESCRIPTION DU POSTE

Rattaché(e) au Responsable développement des ventes, et sur la base d'un portefeuille clients existant à développer, vous vendrez les produits de notre gamme et proposerez nos services auprès d'une clientèle constituée d'artisans et d'entreprises du bâtiment.

Vous aurez pour missions principales :

- conseiller techniquement sur les gammes de produits
- vendre nos solutions techniques et tarifaires aux professionnels,
- démarcher la clientèle
- préparer et suivre les visites commerciales,
- participer au recouvrement des factures.

Vous pourrez venir en renfort sur le poste sédentaire.

PROFIL RECHERCHÉ

De formation commerciale ou technique, idéalement BTS DUT commercialisation - NRC - MUC, vous bénéficiez d'une solide expérience technique acquise en tant que technico-commercial itinérant en B to B.

Affûté(e) techniquement et/ou passionné(e) par les produits, vous voulez en faire profiter nos clients en commercialisant notre savoir-faire sur le terrain.

Votre ingéniosité à détecter les affaires et à les développer vous permettra d'évoluer au sein d'une équipe ambitieuse et passionnée.