



TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT CONFIRMÉ 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 commercial sédentaire.

Secteur de prospection sud est de la métropole lilloise.

PROFIL RECHERCHÉ

De formation commerciale ou technique, idéalement BTS DUT commercialisation - NRC - MUC, vous bénéficiez d'une solide expérience commerciale et technique d'au moins 15 ans, acquise en tant que technico-commercial itinérant en B to B, idéalement dans le secteur des matériaux de construction ou du bâtiment.

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.

INFORMATIONS SUPPLEMENTAIRES

Vous bénéficierez :

d'un parcours de formation personnalisé (phase d'intégration, entretien professionnel tous les deux ans...),

d'un encadrement moteur et fédérateur,
d'une rémunération composée d'un fixe et de primes,
d'un véhicule et d'une carte carburant,
du remboursement de vos frais de repas,
d'un ordinateur portable,
d'un téléphone portable,
de 15 jours de RTT par an,
d'une mutuelle et prévoyance.