



TECHNICO-COMMERCIAL SÉDENTAIRE B TO B H/F

DESCRIPTION DU POSTE

Au comptoir ou par téléphone, en salle d'exposition ou en libre-service, 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 :

- identifier les besoins, analyser les demandes et délivrer les conseils techniques appropriés aux clients dans le but de conclure la vente,
- établir et relancer les devis,
- réaliser les encaissements et éditer les documents commerciaux,
- suivre les commandes,
- mettre en valeur la salle d'exposition et le libre-service.

Vous travaillerez en étroite collaboration avec les équipes logistiques et commerciales, avec l'aide d'un responsable de pôle.

PROFIL RECHERCHÉ

De formation commerciale ou technique, idéalement BTS DUT commercialisation - NRC - MUC, vous bénéficiez d'une expérience significative au sein d'un commerce destiné aux professionnels.

Intéressé(e) ou expert(e) sur les matériaux de construction et/ou les produits bois, vous souhaitez les commercialiser auprès de notre clientèle.

Votre dynamisme naturel et votre sens de l'accueil vous permettront d'évoluer au sein d'une équipe ambitieuse et passionnée.