



Technico-Commercial (H/F) Malville, Pays-de-la-loire

Né, il y a plus de 40 ans, des convictions d'un artisan-entrepreneur, le Groupe ABF est aujourd'hui un Groupe National d'entreprises oeuvrant dans le secteur énergétique du Bâtiment. Il est reconnu sur le plan National et Régional pour son expertise et son professionnalisme.

Vous intégrez un Groupe à taille Humaine, défendant les valeurs de Qualité, Proximité, Respect, Innovation et Environnement.

Engagé en Responsabilité Sociale et Environnementale, le Groupe ABF participe avec ses salariés à de multiples évènements, à travers son programme Solid'Actions (Duo DAY, Octobre Rose, divers évènements locaux engagés...).

Composé à ce jour de 25 filiales, il oeuvre dans différents métiers : Isolation Thermique Haute Performance intérieure et extérieure ; Efficacité Énergétique des systèmes de chauffage, climatisation et ECS ; Rénovation globale des bâtiments ; Gestion des aides liées aux Certificats d'Économie d'Énergie...

Pourquoi nous rejoindre ?

- Contribuer à la préservation de l'environnement et du pouvoir d'achat de nos clients
- Participer à une belle histoire entrepreneuriale
- Travailler aux côtés de professionnels reconnus
- Partager les valeurs et engagements RSE du Groupe
- Bénéficier de perspectives d'évolutions
- Être intéressé(e) aux résultats de l'entreprise
- Fixe assuré et commissions dé plafonnées
- Challenges commerciaux
- Campagnes publicitaires régulières
- Véhicule avec Carte essence et Télépéage
- Prise en charge des déjeuners
- Équipes administratives et support en interne

ISODÉAL est une entreprise à taille humaine, en pleine expansion avec des valeurs fortes. Filiale du Groupe ABF, basée à Malville (44) et oeuvrant dans le domaine de la Rénovation énergétique et plus précisément de l'isolation thermique du Bâtiment, recrute pour son activité Isolation Thermique par l'Extérieur (ITE) un(e) :

Technico-Commercial (H/F)

Votre mission :

Rattaché(e) au Directeur, votre mission principale consiste à développer la clientèle de l'entreprise sur le plan commercial. Vous apportez des conseils et des services sur mesure à nos clients et serez l'interlocuteur privilégié sur les avancements des dossiers en cours.

À ce titre, vos principales missions sont les suivantes :

- Développer votre portefeuille d'affaires
- Cibler et animer des actions de prospection
- Assurer les rendez-vous clients et proposer des offres adaptées aux besoins et souhaits du client
- Mener des négociations selon les directives fournies
- Constituer les dossiers administratifs des clients et les transmettre aux services administratifs internes
- Suivre ses dossiers et effectuer les relances clients si nécessaire

Référence

240723083028

Date de publication

23/07/24

Entreprise

Isodéal

Région

Pays-de-la-loire

Ville

Malville

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

- Effectuer et transmettre ses rapports d'activités selon les process internes

Vous saurez vous créer un véritable réseau pour booster notre croissance et performer tout au long de l'année.

Vous réalisez vos missions sur le périmètre géographique des départements de Loire-Atlantique et de la Bretagne.

Votre Profil :

De formation Commerciale ou Technique de niveau Bac à Bac 2, vous avez une expérience commerciale confirmée et réussie dans la commercialisation de produits techniques du bâtiment.

Résilient(e), vous avez le sens de l'écoute et de la négociation.

Votre dynamisme, le sens du contact client et votre appétence pour le challenge vous permettront de réussir dans ce poste et au sein de notre entreprise.

Toutes nos offres sont ouvertes aux personnes en situation de handicap.

Conditions d'emploi :

Contrat CDI, à temps plein - à pourvoir dès que possible

Statut cadre selon expérience - Convention du bâtiment

Rémunération : fixe (à partir de 1900 euros) commissions non plafonnées

Véhicule de service (télépéage et carte carburant inclus) indemnité repas mutuelle familiale

Poste basé à Malville (44)