



TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT (H/F) Cestas, Nouvelle-aquitaine

Spécialisé dans les métiers du commerce et du marketing, j'accompagne mes clients à pourvoir leurs postes et les candidats à trouver leur emploi idéal.

Je recrute ainsi en CDI un TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT H/F pour un leader du marché dans les solutions énergétiques. Votre rôle est de développer le chiffre d'affaires en menant des actions commerciales en étant rattaché à l'agence de Cestas.

Garantie Harry Hope :

- Candidature confidentielle
- Accès à des annonces exclusives
- Mise en avant des compétences et du parcours du candidat(e)
- Un accompagnement et coaching sur-mesure

Nous recherchons un(e) :

TECHNICO-COMMERCIAL ITINERANT (H/F)

Votre mission :

Au sein, d'une entreprise proposant des solutions énergétiques, vous serez rattaché hiérarchiquement au Directeur d'Agence. Vous contribuez au développement du chiffre d'affaires du centre de profit auquel vous êtes affecté, en menant des actions commerciales pour en assurer la réussite économique en collaboration avec le Directeur d'Agence. Toutes ses initiatives visent à maximiser la satisfaction des clients. Vous gérez et développez votre portefeuille client tout en respectant la stratégie commerciale définie par le Directeur d'Agence.

Vos missions :

- Animation du portefeuille client de l'agence sur le secteur géographique.
- Réalisation des objectifs commerciaux de l'agence.
- Démarche commerciale auprès des clients professionnels (prospection, identification des décideurs, visites chantiers, réalisation et relance de devis, prise de commandes, suivi de chantiers).
- Garantie de la satisfaction durable des clients par une prise en charge personnalisée et globale de la relation client.
- Promotion de la société, des produits et des services, et identification des nouvelles cibles.
- Participation à des actions de prospection téléphonique.
- Négociation des conditions tarifaires et de règlement dans le respect des politiques de prix, de marge et d'encours fixées par le Directeur d'Agence.
- Analyse des pertes d'affaires et des réussites commerciales.
- Participation aux défis commerciaux.
- Contribution à la facturation.
- Gestion de l'encours client (gestion des litiges, évaluation financière des clients, relance d'encaissement).
- Mise à jour du CRM pour donner suite aux contacts commerciaux, physiques ou téléphoniques.

Votre Profil :

- Bac +2 minimum en commerce B to B
 - Expérience dans la vente souhaitée
- Le petit + : une excellente communication et une persévérance sans limite

Référence

24120411420

Date de publication

04/12/24

Entreprise

Harry Hope

Région

Nouvelle-aquitaine

Ville

Cestas

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Rémunération et avantages :

- Fixe 27 500EUR brut annuel
- Variable + participation
- Voiture de service
- Ticket restaurant + mutuelle
- Téléphone portable / ordinateur portable

Lieu : Cestas (33)