

Nous sommes au coeur de tous les lieux qui comptent. En tant que fournisseur mondial de premier plan sur le marché des solutions d'accès pour les écoles, les banques, les aéroports, les hôpitaux, les hôtels et bien d'autres, nous permettons des déplacements fluides dans des lieux sécurisés, sûrs et durables. Notre travail est IMPORTANT. VOUS êtes important. Nous fournissons à nos employés les outils nécessaires pour développer leur carrière. Avec environ 16 000 employés dans le monde, CHAQUE membre de l'équipe contribue à notre mission et peut faire une différence positive. En travaillant comme une seule équipe au niveau mondial, nous continuons à faire croître l'entreprise, à grandir ensemble et à nous développer. Construisez votre carrière avec nous !

Commercial hébergement H/F

Votre mission :

dormakaba recherche un/e Commercial hébergement dans le cadre d'un remplacement pour la région Sud-Ouest France (région de Bordeaux).

Un travail qui compte : vos tâches

- Développer et pérenniser le volume d'affaires multi-produits avec les clients existants et les prospects, sur son secteur d'activité des produits commercialisés par dormakaba France.
- Maîtriser le chiffre d'affaires " entrées en commandes " en garantissant les marges et en valorisant la pertinence des offres multi-produits de dormakaba France en réponse aux besoins des clients.
- Mettre en oeuvre la politique commerciale au niveau de son territoire en construisant des plans d'actions adéquats, être garant de la réalisation des objectifs fixés
- Assurer le déploiement et le respect des Accords Cadres en vigueur
- Mettre en oeuvre la stratégie et les plans d'actions de la société sur ces comptes en coordination avec les directives de la hiérarchie
- Bâtir un maillage relationnel de fidélisation client
- Etre l'interlocuteur régional des clients à décision décentralisée ou centralisée
- Réaliser les objectifs quantitatifs et qualitatifs en termes de chiffre d'affaires, vente de services et de marge définis par la Direction
- Vendre des installations et des contrats de services
- Prospecter le(s) marché(s) et/ou les comptes cibles afin de bâtir et mettre en oeuvre un plan de développement structuré en local ou en national
- Suivre l'évolution des produits et le marché de la concurrence

Votre Profil :

Une expérience qui compte : vos compétences

- Formation supérieure commerciale ou technique - Diplôme
- École de commerce/formation qualifiante ou expérience pro équivalente dans un poste similaire
- 3 ans minimum dans une fonction commerciale dans le second oeuvre du bâtiment, idéalement un des métiers couverts par l'Entreprise (Contrôle d'accès, portes automatiques, gestion du temps, serrurerie, agencement du verre) ou activités connexes en biens d'équipements (portails, ascenseurs, sécurité électronique, courants faibles)
- Bonnes capacités relationnelles, d'écoute et d'analyse, aptitude à convaincre, fortes compétences de négociation commerciale, capacité à travailler en équipe, autonomie

Conditions d'emploi :

Référence

24123112440

Date de publication

31/12/24

Entreprise

Dormakaba

Région

Nouvelle-aquitaine

Ville

Bordeaux

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Localisation : Bordeaux