



## TECHNICO-COMMERCIAL B TO B - SUD OUEST (H/F) - Bordeaux Bordeaux, 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.  
Mes coordonnées : lucas.meslay [ a ] harry-hope.com

Nous recrutons pour un acteur reconnu dans la fabrication et la distribution de vérandas et pergolas en aluminium.

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 B TO B - SUD OUEST (H/F) - Bordeaux

#### Votre mission :

En tant que Technico-Commercial BtoB sur le secteur Sud-Ouest (20 départements), vous serez rattaché(e) au Directeur Commercial et bénéficierez du support d'un deviseur. Votre mission principale sera de développer et fidéliser une clientèle de professionnels composée de menuisiers indépendants sur la Nouvelle Aquitaine et une partie de l'Occitanie.

Vos principales responsabilités :

- Développement commercial : Prospecter activement de nouveaux comptes clients sur votre secteur géographique et fidéliser les clients existants.
- Gestion et croissance du portefeuille clients : Assurer le suivi des clients actifs en mettant en oeuvre des actions ciblées pour renouveler et accroître leurs commandes.
- Accompagnement commercial et technique : Apporter des conseils personnalisés et une assistance technique aux clients pour renforcer leur expertise et développer leurs ventes dans les domaines des vérandas et des produits outdoor.
- Support technique : Assister les nouveaux clients, notamment lors des métrés avant la validation des commandes.
- Reporting et suivi : Maintenir un reporting précis et régulier de votre activité via le CRM pour une gestion optimale de votre secteur.

Rémunération et avantages :

- Salaire attractif : Fixe à partir de 36 000 EUR brut annuel + variable en fonction des performances (garantie annuelle à 45 000 EUR).
- Avantages : Véhicule de fonction type SUV.
- Flexibilité : Possibilité de télétravail (home-office) offrant une grande souplesse dans votre organisation professionnelle et personnelle. Pourquoi rejoindre cette entreprise ?

Rejoignez une structure dynamique et innovante, qui valorise l'accompagnement de ses équipes et la qualité des relations clients, tout en vous offrant de belles opportunités d'évolution.

**Votre Profil :**

#### Référence

25010715020

#### Date de publication

07/01/25

#### Entreprise

Harry Hope

#### Région

Nouvelle-aquitaine

#### Ville

Bordeaux

#### Secteur

Bâtiment

#### Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Votre profil :

- Formation commerciale et/ou technique (Bac+2 minimum).
- Expérience réussie dans la vente BtoB auprès de professionnels, idéalement dans les secteurs de la menuiserie, du BTP, de l'agricole ou de la location.
- Compétences reconnues en prospection et développement commercial, avec une réelle capacité à fidéliser une clientèle exigeante sur un secteur géographique vaste.
- Sens du relationnel, autonomie et organisation sont des qualités indispensables pour réussir dans ce poste.

**Conditions d'emploi :**

Contrat : CDI

Lieu : Bordeaux (33)