



Poste de Commercial

Afin de renforcer le service commercial de l'entreprise, vous travaillerez sous la responsabilité du responsable commercial.

Vos missions sur votre secteur géographique sont :

- Maintien et fidélisation du portefeuille existant sur les entreprises générales : (emballeurs, caisseries, charpentiers...)
- Prospection de nouvelles entreprises suivant les objectifs définis par votre hiérarchie
- Organisation des tournées clientèles
- Reporting hebdomadaire
- Développement de produits sur le portefeuille existant
- Aide à l'organisation de manifestations commerciales (stands, salon, journée portes ouvertes ...)
- Accueil des clients et prospects sur site pour visite de la structure

Vous êtes acteur particulier de l'entreprise puisque vous assurez l'interface entre les clients et la société. En lien direct avec notre équipe de production, il est essentiel de savoir analyser les retours de ce service afin de déclencher les ventes appropriées

Vous êtes une personne de contact et de négociation, proche de vos clients

- De formation Bac +2 ou équivalence
- Expérience de 2 ans souhaitée dans le commerce
- Vous maîtrisez les outils informatiques
- Formation dans le domaine du bois assurée par nos soins si ce milieu vous est inconnu
- Minutieux(se) et réactif(ve), vous êtes reconnu pour vos qualités d'analyse
- Excellent relationnel requis et très bonne capacité de communication
- Vous travaillerez en autonomie avec des points business 2 fois par semaine
- Vos liens directs seront : le PDG de la société, votre responsable commerciale, les assistantes commerciales, le responsable de production
- Vos fortes qualités éthiques et votre sens des valeurs vous assurent une bonne intégration au sein de notre entreprise

Conditions de travail :

Salaire brut mensuel : à définir selon expérience + part variable

Véhicule de service 2 places

Heures hebdomadaires : temps plein de 41h00

Date d'embauche souhaitée : ASAP