

Intitulé de poste:

Technico-commercial Menuiserie

Informations sur l'entreprise:

DELOBEL

151 Chemin du Droret 62830 QUESTRECQUES

Secteur d'activité:

Fabrication de coffrage et fourniture et pose de menuiseries et de système de rénovation

Missions:

Le Technico-commercial Menuiserie sera en charge du développement commercial de l'activité Menuiserie de l'Entreprise sur les départements 59-62-80 en principal et les autres départements limitrophes suivant les besoins de l'Entreprise

Actions/tâches:

Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale et au plan d'action commercial

Assurer un suivi rigoureux du portefeuille clients dans un objectif de fidélisation et de développement

Mettre en place un fichier de prospection et le mettre à jour

Mener des actions de prospection

Assurer les RDV de vente avec prise d'acompte et montage du dossier pour être transmis à l'ADV avec photos du chantier Avant.

Pré-Metrage et rédaction du devis

Relance des devis

Faire une visite d'après chantier pour faire des photos Après et recueillir des avis Google ou des Parrainages.

Etre présent sur les Salons, Journées Portes Ouvertes et Foires commerciales en aidant à monter le stand et en démarchant les prospects pour obtenir des RDV.

Assurer une veille marché et concurrentielle

Assurer un reporting régulier de ses actions et résultats

Compétences attendues:

Maîtrise des techniques de ventes et sens commercial

Connaissance souhaitée du secteur du bâtiment et de la Menuiserie

Autonomie et Sens de l'organisation

Capacité d'apprentissage et de remise en cause

Esprit d'équipe
Savoir vivre et savoir être
Disponibilité
Présentation et élocution correcte
Motivation
Honnêteté et franchise

Moyens mis à disposition:

Ordinateur portable
Téléphone portable
Carte essence et péage
Véhicule une fois le CDI signé - sinon indemnité kilométrique.
Commission sur marge brute globale

Rémunération brute annuelle prévue:

27 600.00 €