

UN(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)



QUI SOMMES NOUS ?

Nous sommes fabricants de panneaux isolants, de remplissage de menuiserie et de façade de types murs rideaux... Isosta est le spécialiste du collage multi-matériaux. Nous proposons une offre complète pour les marchés de l'Habitat, du Bâtiment et de l'Industrie au travers une gamme forte et des marques reconnues. Avec 3 sites de fabrication en France (Cholet, Brignais, Sens) ISOSTA dispose d'un réseau de proximité au plus près de ses clients et d'une production 100% française au rayonnement international.

DESCRIPTIF DU POSTE

Deux postes sont à pourvoir l'un sur la région Nord-Est Île de France le second sur la zone Ouest, parmi vos missions vous :

- Stimulez la croissance des ventes en promouvant nos produits auprès des professionnels de la menuiserie aluminium et PVC,
- détectez des opportunités et concluez des accords commerciaux dans une logique de satisfaction client et rentabilité.
- maintenez et animez des relations solides avec les clients et les prospects,
- développez un portefeuille clients grâce à des actions de prospection ciblées (retours terrain, identification tendances produits et service),
- assurez le reporting à des fins de suivis et de pilotage transverse d'opportunités et d'accompagnement client avec l'ensemble des activités du groupe,
- êtes un appui technique solide auprès des clients pour leur assurer une aide et un accompagnement marketing,
- atteignez les objectifs quantitatifs et qualitatifs en mettant en avant nos marques, nouveaux produits et services, en particulier les produits sur mesure,
- assurez une veille active de nos marchés pour rester informé(e) et assurer la remontée des précieuses informations terrain.

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous êtes orienté(e) client et résultat et possédez un sens commercial aigu.
- Votre capacité à communiquer de manière assertive, à collaborer efficacement en équipe, à former sont également essentielles.
- Vous êtes à l'aise dans des environnements produits avec une composante technique forte.
- Une formation technico-commerciale est requise, avec une expérience professionnelle minimale de 5 ans

Plus d'infos et candidatures à transmettre à rh@aramis-group.com