

UN(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)



QUI SOMMES NOUS ?

Nous sommes fabricants de panneaux sandwich, de remplissage et de façade en aluminium, PVC, glace, métal... Le Groupe 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, le Groupe 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

Rattaché(e) au Directeur commercial Bâtiment, vous assurez la gestion et le développement d'un portefeuille de clients et de prospects sur la région attribuée.

Pour cela, vous :

- Développez et assurez la promotion des ventes de notre gamme technique pour la façade du bâtiment,
- Prenez en charge un portefeuille de prospects stratégiques,
- Apportez une expertise technique et économique aux clients pour leur proposer les solutions les plus adaptées,
- Détectez de nouveaux marchés et opportunités d'affaires,
- Pilotez votre activité commerciale (Mix-produits / Mix-clients...),
- Assurez le suivi administratif des ventes dans le respect de notre politique commerciale,
- Êtes force de proposition pour le développement de notre Pôle Façades.

PROFIL RECHERCHÉ

- Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale et possédez une expérience d'au moins 2 ans en B to B dans le secteur de l'industrie du bâtiment,
- Vous êtes dynamiques, rigoureux-se et disposer d'une réelle capacité d'écoute pour répondre aux besoins clients,
- Votre capacité à négocier et votre culture du résultat vous permettront d'atteindre les objectifs fixés en obtenant les meilleurs résultats possibles,
- Vous avez de l'appétence pour le travail en équipe et êtes doté(e) d'un excellent relationnel.

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