

TECHNICO-COMMERCIAL FAÇADE SECTEUR OUEST (H/F)



ISOSTA conçoit et fabrique **des produits sur-mesure pour les professionnels** de la construction et de la menuiserie extérieure : panneaux de façade de type murs rideaux (tertiaire, ERP, collectif...) et panneaux pour l'habitat (portes d'entrée, volets battants, toiture de véranda).

Avec un savoir-faire de plus de 50 ans sur nos métiers, un bureau d'études et un département R&D intégrés, des produits brevetés et certifiés, une production française, nous apportons à nos clients des solutions esthétiques, techniques, innovantes et durables.

La Société PSI recherche, pour assurer le développement de son rayonnement, **son/sa technico-commercial(e)**.

La mission

Rattaché(e) au Responsable des Ventes et intégré(e) à l'équipe commerciale, vous aurez pour mission principale de dynamiser le chiffre d'affaires de l'entreprise en atteignant les objectifs de vente. Nous vous proposons les missions suivantes :

- La gestion et l'animation d'une clientèle sur la région attribuée,
- La prise en charge d'un portefeuille de prospects stratégiques,
- Le suivi et l'analyse de l'évolution des ventes en termes de mix-clients et de mix-produits,
- L'apport de conseils techniques et économiques aux clients,
- L'identification de nouveaux marchés potentiels et nouveaux clients,
- L'alimentation du CRM,

Poste en CDI - Responsabilités sédentaires (HomeOffice) et itinérantes. Déplacements à prévoir sur le Secteur Ouest (64, 33, 19, 44, 41, 56, 14, 76, ...)



Le profil

De formation commerciale, vous bénéficiez d'une expérience d'au moins 3 ans en B to B idéalement dans le domaine de l'industrie du bâtiment (menuiserie, façade, isolation, ...).

Dynamique, rigoureux(-se), et doté(e) d'une réelle capacité d'écoute, vous êtes en mesure de comprendre et répondre efficacement aux besoins clients.

Votre talent en négociation, associé à votre orientation résultats, vous permettra d'atteindre les objectifs fixés, visant constamment les performances optimales. Vous appréciez le travail en équipe et jouissez d'un excellent relationnel renforçant ainsi votre aptitude à collaborer de manière productive.



CDI



Dès que possible



Ouest France



Déplacements régionaux

rh@aramis-group.com