

Attaché technico commercial (H/F)

88100 STE MARGUERITE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 CDI

 Dès que possible

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

€ 28000 / an

L'entreprise

L'agence Leader PAI recherche un Attaché technico-commercial H/F pour un de ses clients dans le secteur d'activité du matériaux de construction situé aux alentours de Saint-Die-des-Vosges (88).

Le poste

Vos missions :

- Sous l'autorité du responsable commercial, vous serez en charge du développement commercial de la gamme de produits en béton et matériaux de construction sur le secteur Grand-Est et départements limitrophes.
- Développer et fidéliser votre portefeuille clients en utilisant tous les outils marketing disponibles.
- Prospecter de nouveaux clients dans votre zone géographique.
- Promouvoir le plan de vente et les services de l'entreprise.
- Suivre les devis et finaliser les ventes auprès des négoce de matériaux, GSB/GMSB, et autres magasins spécialisés.

Profil recherché :

- Titulaire idéalement d'un diplôme niveau Bac +2 commercial.
- Expérience d'au moins 2 ans dans une fonction commerciale.
- Bonne connaissance du secteur de la vente magasin GSB ou Négociation est un plus.
- Compétences : Sens de l'organisation, autonomie, aisance relationnelle, esprit d'équipe.

Ce poste est à pourvoir en CDI, avec un salaire fixe compris entre 24K et 32K euros, selon l'expérience, variable entre 7K et 10K euros par an, ainsi que des avantages tels qu'une voiture de service, téléphone, ordinateur, carte carburant, participation et avantages sociaux sont prévus.

N'hésitez plus ! Contactez-nous au 03.29.56.21.45 pour postuler à cette offre dès aujourd'hui. Rejoignez une équipe dynamique et évoluez dans un environnement professionnel enrichissant grâce à cette opportunité unique!

Le profil recherché

Pour le poste d'Attaché technico-commercial (h/f), nous recherchons un candidat possédant un niveau d'étude de Titre de niveau III - Bac +2 - BTS, DUT ou équivalent. Le candidat idéal devra justifier d'une expérience professionnelle d'1 à 2 ans dans un poste similaire.

Les compétences requises pour ce poste incluent une excellente maîtrise des techniques de vente et de négociation, une connaissance approfondie des produits ou services proposés, ainsi qu'une capacité à identifier les besoins des clients et y répondre de manière efficace.

Vous devez également démontrer de solides aptitudes en communication, tant à l'écrit qu'à l'oral, afin d'établir et entretenir des relations clients durables. Une bonne organisation et gestion du temps seront essentielles pour gérer efficacement le portefeuille clients et atteindre les objectifs commerciaux fixés.

L'autonomie, la proactivité et la capacité à travailler en équipe seront des atouts majeurs pour réussir dans ce poste. La capacité à s'adapter rapidement à un environnement en constante évolution sera également nécessaire pour saisir les opportunités du marché et assurer la croissance des ventes.

Enfin, une orientation résultats, une forte orientation client et un intérêt pour les nouvelles technologies seront des qualités appréciées pour exceller en tant qu'Attaché technico-commercial au sein de notre entreprise.