

## Commercial(e) sédentaire (H/F)

44150 ANCENIS [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

 Durée : 18 mois

### L'entreprise

Notre client, spécialisé dans le commerce de gros de machines pour l'extraction, la construction et le génie civil, accompagne les couvreurs au quotidien avec une expertise métier et une gamme de services adaptés à leurs besoins.

### Le poste

Actual recrute un(e) Commercial(e) sédentaire (h/f) pour un poste à ANCENIS 44150 FR.

Description du poste :

- Rejoignez une équipe commerciale dynamique dans un environnement de travail collaboratif et stimulant.
- Sous la responsabilité de la Directrice Grands Comptes, vous gérerez et développerez un portefeuille de clients professionnels en binôme avec le responsable de secteur itinérant.
- Réalisation de ventes sédentaires, relances clients, établissement des devis et offres commerciales.
- Bac +2 minimum type MCO avec 3 à 5 ans d'expérience en tant que commercial(e) sédentaire B to B, idéalement dans le secteur du bâtiment.
- Orienté(e) client, bon(ne) communicant(e), organisé(e) avec un esprit d'équipe et de rigueur.
- Connaissance des outils informatiques CRM, ERP et Pack Office. Anglais professionnel est un plus.

Détails du contrat :

- Durée : 18 mois
- Date de début : 08 octobre 2024
- Temps partiel : Non, 37h/semaine- Gestion des commandes, suivi des réclamations et mise à jour des comptes clients dans l'ERP et CRM.
- Participation à des salons et journées porte-ouvertes.

### Le profil recherché

Profil recherché :

Nous recherchons un(e) Commercial(e) sédentaire (h/f) possédant les compétences suivantes :

- Expérience : Vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente en B2B.
- Compétences commerciales : Capacité à prospecter, négocier et fidéliser une clientèle.
- Aptitudes relationnelles : Excellentes capacités de communication et d'écoute.
- Rigueur et organisation : Capacité à gérer efficacement son temps et ses priorités.
- Maîtrise des outils informatiques : Connaissance des logiciels de gestion de la relation client (CRM).