

Le 16 décembre 2021

Un.e Technico-Commercial.e Pays de Loire

Idéalement situé en Bretagne, vous devrez assurer la promotion de l'ensemble de notre gamme de produits (EPMR, Ascenseurs de maison et monte-charges).

Vous bénéficierez de formations aux produits, aux services et de l'appui d'un bureau d'études.

Principales missions :

Avec le support des équipes d'Administration des Ventes, vous assurez les missions suivantes :

- Commercialiser nos ascenseurs de maison auprès d'une clientèle de particuliers, nos monte-charges et élévateurs à des clients BtB (Architectes, ascensoristes, CHR, entreprises, commerces, collectivités)
- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques ...)
- Concevoir l'étude de faisabilité technique : chiffrage, relevé de mesures ...
- Négocier avec le client les modalités du contrat de vente
- Proposer des solutions au client et s'assurer de la bonne réalisation du contrat de vente
- Vérifier les conditions de réalisation du contrat de vente et proposer des solutions au client
- Prospection de nouveaux clients sur le secteur, traitement des prospects existants
- Recouvrement de ses clients
- Veille concurrentielle
- Participation aux salons et foires professionnels organisés par l'entreprise ou les fournisseurs dont la distribution est assurée par l'entreprise.
- Rapport d'activité hebdomadaire

Rémunération :

Package motivant : fixe + commissions, voiture, téléphone et ordinateur portable

Expériences exigées :

3 ans minimum dans la vente de notre gamme de produits serait un plus.

Bonne connaissance du second œuvre du bâtiment

Statut :

Cadre en forfait 218 jours.

etna FRANCE

ÉLÉVATEURS PMR • MONTE-CHARGES • ASCENSEURS DE MAISON

Vous rendre la vie plus agréable.

Compétences requises :

Maîtrise des zones commerciales concernées (mode de consommation, circuits de distribution, environnement concurrentiel), ainsi que des caractéristiques techniques du produit ou du service commercialisé.

Bonne maîtrise des outils informatiques (ERP, tableurs...)

Solides capacités relationnelles

Aptitudes commerciales indéniables (fermeté, résistance, écoute...)

Résistant au stress, organisé, rigoureux. Nombreux déplacements.