

CONSEILLER TECHNICO-COMMERCIAL H/F

POSTE

ARRIVÉ LE :

RÉFÉRENCE : BOU255Q

DATE : 15/01/2021

16 JAN. 2021

LIEU DE TRAVAIL : SAINT MARTIN BOULOGNE

NB DE POSTES : 1

DESCRIPTIF : Entreprise à taille humaine, nous sommes reconnus sur notre secteur d'activité. Nous concevons, fabriquons et commercialisons des solutions de rénovation de l'habitat respectueuses de l'environnement auprès des particuliers. Grâce à une approche globale et un positionnement capitalisant sur des produits naturels, le savoir-faire de nos ouvriers, nous enregistrons une croissance régulière de notre activité.

Dans le cadre de ce développement, nous recherchons, en CDI, sur le littoral Côte d'Opale, notre **Conseiller technico-commercial h/f**

Rattaché au responsable des opérations, vous avez pour mission :

- Connaître :
- le marché (études, presse, salons, clients, organismes professionnels, concurrents)
- les produits et services
- les prospects et les clients (suivi de CA et marge, attentes des clients ...)
- Etablir un plan de prospection en collaboration avec la direction
- Prospecter une clientèle composée de particuliers
- Effectuer du phoning auprès des prospects (particuliers)
- Prospecter les abords des chantiers de l'entreprise
- Répondre aux demandes de prix des clients issues du site web de la société
- Répondre aux demandes des clients
- Réaliser le diagnostic du bâtiment (façade ou couverture)
- Effectuer les relances commerciales
- Effectuer le suivi des prospects
- Réaliser les études et les plans
- Etablir les devis (chiffrage estimatif et quantitatif)
- Apporter une solution et un conseil technique adapté aux besoins spécifiques de chaque client
- Aider et conseiller les clients dans le choix des matériaux, des couleurs, ...
- Présenter les produits et matériaux de l'entreprise au hall d'exposition
- Faire signer le devis
- Négocier les conditions de vente (délais, coûts, ...)
- Assurer le contact et le suivi de la clientèle
- En cas de refus du devis : en analyser les causes
- Transmettre les informations au service comptable pour la facturation (acompte et solde)
- Percevoir les acomptes et en-cours, En cas de non ou retard de paiement, effectuer la première relance
- Réaliser la réception des ouvrages
- Participer à la définition des besoins et à l'élaboration des supports marketing de l'entreprise
- Se tenir informé et informer les clients des aides/subventions octroyées dans le cadre de leur projet de rénovation
- Se tenir informé des évolutions techniques des matériaux afin d'être force de proposition auprès des clients
- Hiérarchiser les priorités en fonction des impératifs
- Prendre les photos (avant et après les travaux) qui serviront à la réalisation du devis et aux supports marketing
- Demander l'autorisation aux clients de faire paraître les photos sur les outils marketing de l'entreprise (plaquette, site web)
- Participer à des salons (habitat/rénovation)

- Développement commercial sur les salons professionnels, foires, et sur le web.
- Administratif : étude technique, devis, vente et réception des travaux.
 - Formation prévue avec les fabricants et fournisseurs.
 - Utilisation d'un showroom
 - Travail en équipe indispensable (en lien avec les équipes techniques et administratives)

CONTRAT DE TRAVAIL

TYPE(S) DE CONTRAT : CDI statut VRP

COMMENTAIRE CONCERNANT LA RÉMUNÉRATION : 1200 € brut + 3 % CA HT + prime sur objectif

PROFIL

FORMATION : BTS NRC (commercial) + expérience dans le bâtiment (façades, toitures, ou construction de maisons individuelles)

COMPETENCES : Qualités relationnelles

Sens de l'écoute et de la communication

Combativité et endurance

Maîtrise de soi

Sens du service client

Conscientieux(se) et organisé(e)

Réactif(ve)

Rigoureux(se)

Disponibilité

Esprit de synthèse

Esprit d'entreprise et d'équipe

Hiérarchise l'urgence des demandes

Aptitudes à utiliser les outils informatiques

Intérêt pour le domaine du bâtiment

Respect de la confidentialité des informations traitées ou communiquées

AUTRE : Vous bénéficierez d'une formation, initiale et continue, à nos produits et à nos méthodes.

POUR POSTULER

Envoyer votre CV et votre lettre de motivation à :

AMIE – Association Mission Insertion Emploi / projet Proch'Emploi

helene.baillet@prochemploi.fr