

#AMIEEMPLOI



H / F TECHNICO-COMMERCIAL EN CONSTRUCTION

C D I

POSTE

RÉFÉRENCE BOU-34331 DATE 29/03/2023 LIEU DE TRAVAIL BOULOGNE SUR MER

DESCRIPTIF

Activité : restauration / rénovation des maisons anciennes

Des façadiers (techniques d'enduit de chaux grasse) et couvreurs (rénovation des ardoises, tuiles et de la zinguerie)

Contexte du recrutement : croissance d'activité

Dans le cadre de son développement sur la Côte d'Opale,

une entreprise boulonnaise est en phase active de recrutement d'un TECHNICIEN CONSEIL.

Le (la) technico-commercial(e) fait partie de la force de vente de la société pour le marché des particuliers.

Sa mission est substantielle de la réalisation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs (chiffre d'affaires et marge brute).

Il (elle) fait connaître l'entreprise et ses services aux prospects.

Il (elle) détermine les besoins du client et développe un argumentaire étayé mettant en valeur les avantages et les qualités de la prestation de la société, il (elle) établit les devis, les études, les plans et conclut la vente par la signature du devis.

Il (elle) formalise sa prospection, réalise un reporting régulier de ses actions, et tient à jour ses tableaux de bords.

Il (elle) doit être force de proposition afin d'améliorer l'activité de l'entreprise.

Les missions et responsabilités :

Missions principales :

- 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)

#AMIEEMPLOI



- 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)

PROFIL

Diplôme : Minimum Niveau III (bac + 2) dans le domaine commercial

Expérience antérieure : Minimum 3/5 ans d'expérience

Nature et durée de formation pour ce poste : 3 à 6 mois

Compétences :

Qualités relationnelles

Sens de l'écoute et de la communication

Combativité et endurance

Maitrise 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

Délai prise de fonction – autonomie opérationnelle : Environ 6 mois selon expérience

Les critères d'efficacité :

- des analyses (tableaux de bord, ...) - Relationnel avec ses interlocuteurs - Bonne organisation et rigueur - Autonomie
- Implication - esprit d'entreprise et d'équipe

CONTRAT DE TRAVAIL

Statut : VRP Période d'essai : 3 mois Prise de congés : Août et Noël-Nouvel an

Rémunération : selon profil Avantages : véhicule de service à l'issue de la période d'essai (auparavant remboursement sur frais kilométrique). Type de clientèle : Particuliers Mobilité : Boulogne - Calais)

Déplacements à prévoir

POUR POSTULER



Envoyez votre cv à belinda.soret@prochemploi.fr

