



Responsable Technico-Commercial(e) Granulats

Equipe - respect - savoirs - implication

(H/F) NAVEIL (41100)

VOTRE MISSION :

Votre principale mission sera de développer les relations d'affaires et les ventes des carrières et du négoce MINIER en visitant les entreprises consommatrices et en appliquant la politique commerciale de la société.

VOS MISSIONS ET ACTIVITÉS :

- Participer à l'établissement des prévisions commerciales ;
- Etablir un plan de prospection à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont ;
- Visiter les clients et prospect ; informer et apporter une réponse technique sur les produits et obtenir des commandes ;
- Développer des argumentaires de vente et le portefeuille clients ;
- Négocier les meilleurs prix, les quantités et délais de livraison ;
- Adapter l'offre en fonction des besoins du client ;
- Rédiger et proposer des offres écrites argumentées ;
- Rechercher la satisfaction des clients tout en respectant les objectifs économiques de la société ;
- Fidéliser la clientèle ;
- Traiter les litiges ;
- Réaliser des opérations de promotion ;
- Recouvrer éventuellement les créances ;
- Rédiger des comptes rendus de visite ;
- Participer au COMEX (Réunion Commerce Exploitation) ;
- Répondre aux objectifs commerciaux définis.
- Encadrer/manager l'équipe des commerciaux sédentaires (3 personnes).

APTITUDES :

- Sens de l'organisation
- Autonomie
- Motivation
- Capacité d'adaptation
- Ténacité
- Goût du challenge
- Permis B exigé pour les déplacements réguliers

VOS CONNAISSANCES :

Vous aurez à connaître les :

- Techniques de vente
- Propriétés des matériaux, des process et des produits
- Destinations des différents produits
- Réglementation technique de la profession et les normes de qualité
- Moyens de transport des produits
- Prix et barèmes des produits
- Éléments de gestion et de calcul des prix de revient
- Notions de droit commercial

Vous devrez :

- Vous tenir informé(e) de l'évolution des produits et ceux des concurrents ;
- Anticiper les besoins de la clientèle potentielle ;
- Organiser votre temps de travail et vos déplacements en fonction des objectifs commerciaux ;
- Être à l'écoute des besoins évolutifs des clients.

Vos relations fonctionnelles :

- Avec le directeur, le responsable de production, les chefs de carrière, responsable qualité et planning transport.
- Avec l'ensemble du personnel de l'entreprise.

Votre connaissance du marché du BTP (matériaux de construction) vous permet d'être force de proposition sur l'offre de produits et de services et d'anticiper les évolutions du marché. Vous êtes l'interlocuteur privilégié de votre clientèle. Votre esprit d'équipe développé, votre goût du terrain et votre sens de l'initiative feront la différence. Vous êtes doté d'une expérience significative dans ce domaine. Vos qualités relationnelles et de communication feront de vous un(e) super Responsable Technico-Commercial(e) !

LIEU DE TRAVAIL :

Poste basé à NAVEIL (41100)

ÉLÉMENTS CONTRACTUELS :

- Poste en CDI temps plein
- Rémunération suivant profil, qui valorisera votre fiabilité et motivation
- Protection sociale (Mutuelle familiale + prévoyance)
- Intéressement avec épargne salariale.

