



COMMERCIAL(E) GRANULATS -

Rejoignez notre équipe et partagez nos valeurs :
Equipe - respect - savoirs - implication



Qui sommes-nous ?

MINIER CARRIERES est une société du Groupe MINIER, spécialisée dans l'extraction, la production et la commercialisation de granulats (sable, graviers...) destinés aux professionnels, aux collectivités et aux particuliers.

Engagé dans une démarche de développement durable, le Groupe MINIER est labellisé RSE niveau "Maîtrise", témoignant de son implication en matière de responsabilité sociale, environnementale et sociétale.



Objectif du poste :

Rattaché au Directeur Granulats, vous développez 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. Vous jouez un rôle essentiel en coordination avec le responsable d'exploitation et l'agent de planning.



Principales missions :

- Participer à l'établissement des prévisions commerciales
- Répondre aux objectifs commerciaux définis
- Etablir un plan de prospection à partir d'un fichier ou d'un ciblage effectué en amont
- Visiter les clients et prospect ; apporter une réponse technique sur les produits et obtenir des commandes
- 4 contacts physiques clients en moyenne par jour
- 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 rapidement
- Vérifier et valider les facturations clients avec l'équipe administrative et commerciale avant leur envoi
- Rechercher la satisfaction des clients tout en respectant les objectifs économiques de la société
- Relancer les prospects et fidéliser les clients existants
- Réaliser des opérations de promotion
- Organiser des portes ouvertes, journées techniques et participer aux événements de l'entreprise
- Négocier les prix d'achats des produits du Négoce
- Traiter des impayés avec le service financier et respect des procédures d'ouverture de compte
- Gérer rapidement les litiges
- Rédiger des comptes rendus de visite, courriers et mails
- Participer au COMEX (Réunion Commerce Exploitation)
- Retour d'informations : rapport hebdomadaire au Supérieur hiérarchique
- Animer et coordonner l'activité des agents de bascule en lien avec l'exploitation
- Référent(e) de la RNDTS et DAP avec les agents de bascule
- Respecter les normes, la sécurité et les mesures environnementales
- Administrer les documents liés à la comptabilité, aux ressources humaines



Profil recherché :

- Formation commerciale en vente terrain
- Maîtrise des outils bureautiques (Excel, Word, Outlook...)
- Utilisation de logiciels métiers (ERP, gestion commerciale)



Qualités recherchées :

- Goût du challenge
- Aisance relationnelle et Sens du service client
- Autonome et rigueur
- Esprit d'équipe
- Capacité à prioriser et gérer les urgences
- Discretion professionnelle



Conditions de l'emploi :

- **Contrat** : CDI, 35 heures/semaine du lundi au vendredi
- **Statut** : Non-Cadre
- **Bureau situé** : 41100 NAVEIL
- **Déplacements quotidiens** : en région Centre, Pays de Loire...
- **Disponibilité** : Poste à pourvoir immédiatement
- **Période d'essai** : 2 mois (renouvelable 2 mois)
- **Rémunération** : En fonction de votre profil et expérience



Avantages :

- Entreprise **familiale**, à taille humaine, reconnue localement
- Travail **polyvalent** au cœur de l'activité carrière
- Relations de proximité avec les équipes et les clients
- **Véhicule de service**
- **Téléphone et PC portable**
- **Prime conventionnelle de vacances**, versée mensuellement
- **Mutuelle familiale** prise en charge à 80 % par l'employeur (soit 27 € par mois à charge du salarié)
- **Prévoyance**
- **Intéressement** avec possibilité de placement sur épargne salariale et abondement



Un accompagnement personnalisé :

À votre arrivée, vous bénéficierez d'une formation par le Directeur Granulats, le responsable d'exploitation, l'agent de planning, l'équipe administrative, commerciale d'une transmission progressive des process et outils internes. L'objectif est de permettre une montée en compétences progressive et sécurisée.

Un poste agréable avec
une bonne équipe agrémentée
de bonne humeur...

