

FICHE DE POSTE : Technico-commercial

A propos de l'entreprise

Avec près de 30 ans d'expérience, AMONIT, entreprise à taille humaine, s'est imposée comme spécialiste dans la rénovation de façades (pierre / plâtre / brique / béton), en tant que prescripteur, fabricant et distributeur.

Notre savoir-faire consiste à proposer une offre "sur mesure" d'une gamme complète de produits pour la restauration, la décoration et l'ornementation des façades, afin d'accompagner nos clients et partenaires (Entreprises du bâtiment, maîtrises d'œuvre, maîtrises d'ouvrage, syndicats, particuliers) dans la réalisation de leurs travaux de rénovation et d'embellissement.

Notre maîtrise des techniques, la qualité de notre gamme et de nos conseils sont la force de notre société.

D'autre part, AMONIT est membre du Groupement des entreprises de restauration des monuments historiques (GMH) et partenaire de la FFB.

Description du poste

Afin de renforcer notre équipe commerciale, nous recherchons un **Technico-Commercial itinérant H/F**, sur le secteur de l'Ile de France.

Dans ce cadre, vous gérez et développez les ventes de l'ensemble de la gamme des produits AMONIT sur votre territoire. En étroite collaboration avec la Direction :

- Vous prospectez, développez, et fidélisez un portefeuille de contacts clients riches : entreprises de ravalement, architectes, syndic de copropriété, collectivités, particuliers, pour augmenter le chiffre d'affaires et améliorer la rentabilité de la structure.
- Vous effectuez un reporting régulier de votre activité à la Direction des opérations via un CRM.
- Vous êtes le référent technique auprès de nos clients (avec le support de la direction technique) afin de réaliser les diagnostics, les préconisations et les suivis de chantier adaptés à leurs besoins.
- Vous travaillez en étroite collaboration avec les différents services de l'entreprise : direction technique, production, comptabilité pour optimiser la gestion de vos dossiers.
- Vous assurez une veille concurrentielle et participer activement à la mise en œuvre de la stratégie commerciale au sein de l'équipe.

Profil recherché

De formation commerciale ou technique, vous justifiez d'une première expérience terrain en tant que Commercial dans la vente de produits techniques. La connaissance d'une clientèle B to B dans le secteur du bâtiment est un plus mais n'est pas indispensable.

Nous sommes ouverts à des profils techniques, Chargé(e)s d'Affaires, Technicien(ne)s, Conducteur de travaux, Métreur(euse)s ayant un véritable potentiel commercial.

Cette fonction nécessite une forte présence terrain.

Vous être rigoureux et vous savez travailler en toute autonomie au sein d'un environnement exigeant doté d'une réelle diversité d'interlocuteurs.

Conditions : CDI, temps plein, poste à pourvoir dès que possible.

Plus qu'un emploi en CDI avec un package de rémunération attractif, nous vous formerons à nos produits dans le cadre de votre intégration grâce à un parcours adapté à votre profil.

Rémunération : partie fixe + variable, divers avantages (Voiture de fonction, prise en charge du carburant, Smartphone, ordinateur, tickets restaurants de 9€ prise en charge à 60% et mutuelle d'entreprise).

Vous souhaitez vous impliquer au sein d'une entreprise à taille humaine : envoyez-nous votre CV !

Contact : Victor Soulié
Directeur
v.soulie@amonit.fr