



Technico-Commercial Itinérant H/F

Notre client est un industriel reconnu dans le domaine de la Plasturgie.

Entreprise libérée, innovante et en développement, elle commercialise notamment une gamme de produits d'aménagements extérieurs (lames de terrasse, clôtures, etc...) dans un souci permanent de qualité de production et d'innovation esthétique.

Rejoignez leur équipe pour développer le secteur Bretagne, Pays de la Loire, Centre, Poitou Charentes et Aquitaine !

Notre cabinet recrute leur futur Technico-Commercial Itinérant Négocier H/F.

Au sein d'une équipe à taille humaine et rattaché hiérarchiquement au Responsable Commercial France, vous serez en charge du développement du secteur géographique Grand Ouest et de la commercialisation des gammes actuelles et à venir.

Vous faites progresser votre CA dans le respect de vos objectifs de qualité de service et de rentabilité.

A ce titre, vous réalisez les missions suivantes :

- Assurer une prospection terrain active et réfléchie de votre zone sur une clientèle de négoce majoritairement.
- Animer et fidéliser la base de clients existante (présentation nouveaux produits, formation équipes, conseil, devis...)
- Effectuer un reporting régulier de votre activité
- Réaliser une veille commerciale permanente et remonter les informations terrain dans une optique d'évolution constante de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Une formation vous sera proposée dès votre intégration afin de vous familiariser aux équipes, aux produits, aux techniques de ventes, etc.

Coaché par le Responsable Commercial et assisté par l'équipe de vente et le service administratif, vous aurez toutes les clés en main pour prendre vos fonctions efficacement et sereinement.

Poste à pourvoir le plus rapidement possible en CDI.

Voiture de service, carte essence/péages, téléphone portable, ordinateur portable, tablette.
Rémunération : Fixe, prime annuelle, challenges commerciaux, mutuelle.



Technico-Commercial Itinérant H/F

Profil :

Jeune diplômé(e) d'une formation à dominante commerciale (Bac +2 / Bac +3 type DUT TC ou BTS NRC, Licence Pro commerce, ou équivalent), vos stages/ alternance (voire 1e expérience professionnelle) vous ont permis d'appréhender **le monde du commerce et de la relation clients en B to B**.

Homme ou femme de terrain, vous êtes autonome, proactif, motivé et rigoureux.

Vos talents de vendeur/se et votre enthousiasme font de vous le/la candidat(e) idéal(e) qui saura relever les challenges dans la durée.

Votre esprit d'analyse, d'écoute et votre sens de l'organisation complèteront votre aisance commerciale et vous apporteront l'efficacité nécessaire à la réussite de vos démarches.

Maitrise de l'informatique attendue (saisie de commandes, élaboration de devis, réunions via webcam...)

Cette opportunité vous intéresse ?

N'hésitez plus à nous faire suivre votre CV et lettre de motivation à l'attention de Virginie PERRAULT : recrutement@polygone-rh.fr / 02.30.31.00.33

Nous traiterons votre dossier dans la plus stricte confidentialité.