



Notre client, sur le marché de l'isolation de combles par soufflage depuis plus de 30 ans, offre un savoir-faire reconnu dans le milieu du bâtiment. Cette entreprise propose un produit permettant de garantir la sécurité, le confort acoustique et thermique été comme hiver, d'être en conformité avec les réglementations en vigueur, d'économiser de l'énergie tout en diminuant les émissions de gaz à effets de serre. Son réseau de 9 équipes d'applicateurs professionnels et compétents et ses 5 agences garantissent un service de proximité sur mesure et une grande flexibilité.

Le siège est basé à Charnay-Lès-Mâcon.

commercial- CDI basé à Dijon ou sur secteur

La Mission :

Au sein de l'entreprise, vous intégrerez le service commercial. Vous êtes responsable de la gestion et du développement de votre portefeuille client sur votre secteur :

- Vous développez les ventes auprès d'une clientèle de professionnel du bâtiment et auprès des constructeurs.
- Vous développez également les ventes auprès de particuliers mais uniquement sur appels entrants.
- Vous fidélisez et gérez votre portefeuille.

- Une écoute active et permanente du marché vous permet d'étendre les relations professionnelles entre l'entreprise et ses clients et vous permet de saisir de nouvelles opportunités.
- Une approche commerciale affirmée et également technique vous permet de vous adapter facilement lors de la vente à vos différents interlocuteurs.

Le Profil :

De formation Bac +2, vous avez une expérience commerciale réussie en B to B de 3 à 5ans minimum, et un goût prononcé pour le bâtiment.

Autonome, curieux, à l'écoute de vos clients, vous faites preuve d'un réel goût pour la vente et d'une force de conviction qui feront la différence. Vous avez la capacité à gérer de front plusieurs dossiers et rigoureux vous êtes en mesure d'assurer un reporting de votre activité.

.

La rémunération :

Un salaire de base fixe de 24 000 € brut sur 12 mois selon l'expérience

Un variable composé de :

2% de commissions sur le chiffre d'affaire HT clients professionnels.

3% de commissions sur le chiffre d'affaire HT clients secteur public

4 à 7% de commissions sur le chiffre d'affaire HT clients particuliers.

Voiture de fonction 2 places,

Statut salarié

Rémunération globale annuelle estimée entre 35 000 et 40 000 euros brut selon le profil du candidat et atteinte des objectifs à 100%

Secteur géographique :

Départements : 21, 10, 52, 25, et 25, 70 pour bâtiments tertiaires

Poste en home office basé sur le secteur, de préférence à Dijon, rattaché au dirigeant.

Pour postuler : Merci d'adresser votre candidature (CV+LM) par E-Mail à catherine.fizaine@motivation-rh.com sous la référence CID