

TECHNICO-COMMERCIAL Eco-Isolant (H/F)

Le Relais est un réseau d'entreprises coopératives à but socio-économique, engagé depuis plus de 35 ans dans la création d'emplois durables et l'insertion de personnes en situation d'exclusion.

Le Relais présent en Europe et en Afrique, fort de 3000 collaborateurs et 35 centres en France, est aujourd'hui leader français de la filière industrielle de réemploi/recyclage textile.

Le Relais, dans le cadre de son développement, recrute pour sa filiale de production d'un isolant thermo-acoustique à base de textile recyclé innovant et écologique METISSE, un/une technico-commercial pour la zone NORD FRANCE (18 départements : Hauts de France, Île de France, Centre).

MISSIONS CONFIÉES :

Développer les ventes de l'isolant Métisse, ainsi que les produits, services et accessoires complémentaires.

x Fidélisation et Développement du portefeuille clients :

- prospecter de nouveaux clients professionnels (directs (distributeurs) ou indirects (artisans, collectivités locales)),
- fidéliser des clients existants,
- suivre des objectifs de ventes prédéfinis,
- définir son plan de tournée,
- rencontrer les prescripteurs (architectes, économistes, bureaux d'études thermiques et acoustiques, partenaires institutionnels...) de son secteur pour développer le potentiel marché par les appels d'offres sur les secteurs Public & Privé.

x Vente :

- analyser les besoins du client,
- établir proposition commerciale adaptée (faisabilité, coûts),
- négocier les tarifs auprès des clients,
- suivre les commandes (du devis à la livraison).

x Service après-vente :

- transmettre les informations recueillies aux différents services du Relais Métisse (recherche et développement, qualité, direction commerciale, production...),
- accompagner les clients dans leurs réponses aux appels d'offre,
- assister techniquement les clients sur la mise en œuvre des produits,
- organiser ou participer à des formations,
- recouvrement des créances clients selon la politique de l'entreprise.

x Participation à la politique commerciale de l'entreprise :

- respecter, et décliner localement, la politique commerciale nationale,
- veille stratégique et commerciale,
- planifier les actions commerciales sur son secteur géographique,
- élaborer les offres de biens et services,
- représenter l'entreprise lors d'évènements nationaux,
- organiser des animations à destination de ses clients ou partenaires,
- reporter son activité hebdomadaire à la direction commerciale.

PROFILS & COMPÉTENCES REQUISES :

x Compétences métiers :

- Maîtrise technique spécifique au secteur et aux produits,
- Maîtrise des techniques de vente (démarchage, négociation, vente, devis...),
- Utilisation de logiciels de bureautique (agenda, mail, tableur, traitement de texte...),
- Utilisation de logiciels spécifiques (CRM, deviseur...),
- Notions de gestion (administrative et comptable),
- Notions en droit commercial,
- Titulaire d'un permis B en cours de validité,

x Savoir-être :

- Excellent relationnel, empathie, bonne présentation,
- Sens de l'écoute et de la persuasion,
- Dynamisme, patience et persévérance, prise d'initiative,
- Ouverture d'esprit, curiosité,
- Capacité d'adaptation et d'anticipation,
- Rigueur et méthode, analyse & prise de recul,
- Sens du travail en équipe,
- Convaincu par les valeurs portées par l'entrepreneuriat social

x Contraintes :

- Nombreux déplacements régionaux,
- Découchages réguliers,
- Résistance à la pression,
- Travail sur écran.

Lieu de travail: siège basé à Billy Berclau (62)

Contrat : CDD 12 mois suivi d'un CDI – 1 500€ nets selon expérience

Adresser dossier de candidature sous référence METISSE/TC, avant le 15/03/2020 à l'attention de Jean-Paul Lopez, recrutement@lerelais.org