

MISSIONS :

- Commercial en charge de :
 - Location : BTP / Industrie
 - Vente : Neuf et occasion
- Recenser les besoins des clients en apportant une offre technique, rédaction devis
- Elaboration de plan
- Choix technique
- Prise de rendez-vous, prospection commerciale
- Suivi de chantier, détermination des moyens logistique (transport, grue, nacelle,...)
- Réception de travaux, réunion de chantier, visite de chantier (accès, terrain de pose, faisabilité)
- Retranscription des besoins clients à l'exploitation
- Prescription et Réponse aux appels d'offres et consultations
- Suivi clientèle sur CRM, rapport de visite
- Organisation de tournée (visite) optimisée
- Veille commercial sur activité économique locale (presse spécialisé, conférence,...)
- Consultation fournisseurs et prestataires
- Commercial sédentaire, relance, appel entrant
- Dossiers commerciaux

PROFIL :

- Autonomie / sens de l'organisation
- Connaissance du monde BTP
- Expérience de 4 ans minimum
- Sens du relationnel
- Collaboratif et travail d'équipe

AVANTAGES :

- Déplacement régionale
- Voiture de fonction
- Prime

SALAIRES :

- 35h hebdo