

CHATARD



TRAVAILLER PROTÉGÉ EN TOUTE SÉRÉNITÉ

RECRUTE

RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIAL BTOB • F/H GRAND QUART SUD EST

Poste à pourvoir : Responsable Technico-commercial BtoB • F/H

Date de prise de poste : Immédiate

Type de contrat et statut du poste : CDI- Cadre

Lieu de Travail : Pouilly-sous-Charlieu

Niveau d'expérience : Minimum 3 ans

Rémunération : entre 35k€ et 50k€ Brut

Missions et Activités du poste

Rattaché(e) au directeur commercial de la société, vous êtes en charge d'animer et de développer, sur un secteur déterminé (Rhône Alpes / Grand Quart Sud Est de la France), notre clientèle composée de distributeurs spécialisés afin d'accroître notre Chiffre d'Affaires. Nous proposons des vêtements techniques, et de protection destinés aux industriels, collectivités, personnels de chantiers

Vous rejoignez une équipe de deux Responsables Commerciaux avec lesquels vous vous partagez le territoire national.

Vous avez en charge la vente de nos produits à haute technicité. Pour ce faire, vous appuyez sur nos produits catalogue, mais également sur notre capacité à proposer à nos clients des fabrications de produits spécifiquement adaptés à leurs besoins.

Vous travaillez à partir d'un portefeuille de clients existants qui sera, bien entendu, à développer au travers de vos démarches de prospection (téléphonique et terrain).

Véritable expert technique de nos produits et représentant de notre marque, vous véhiculez nos valeurs et attachez une grande importance à l'écoute et à la satisfaction du client. Conscient des contraintes technique de production et fort d'une formation en interne, puis d'un accompagnement sur le terrain, vous suivez le client dans la totalité de son projet ; à savoir :

- Prospection téléphonique et pré-qualification des besoins
- RDV client et démarches de préconisation
- Réalisation de fiches techniques et de calculs de prix de revient
- Réalisation des devis et des dossiers de réponse aux appels d'offres
- Suivi administratif sous CRM

Parallèlement vous devrez également mettre en place les actions de promotion et de préconisation directe nécessaires pour asseoir notre notoriété auprès des clients finaux.

Les déplacements sont à prévoir à hauteur de 40 à 50% de votre temps. La fourchette de salaire indiquée est à négocier selon profil et expérience et comprend le fixe + variable. Vous êtes également équipé(e) d'un smartphone + ordi + voiture de fonction.

Possibilité de Home office 2 jours par semaine après la période de formation.

Poste à pourvoir au plus tôt.

Profil recherché

- Plus qu'une formation, c'est avant tout une personnalité que nous recherchons. Au-delà de votre parcours, nous attachons une importance particulière à votre savoir-être, votre motivation et votre force de proposition. Vous aimez le goût du challenge, le contact et le conseil client. Vous souhaitez développer vos compétences commerciales et aimer vendre.
- De formation commerciale bac+2 minimum, vous disposez d'une expérience de 3 ans minimum dans le domaine commercial. Vous êtes à l'aise avec l'outil informatique (mail, CRM, pack office...)
- Dès votre intégration, nous vous formons techniquement sur nos produits et savoir-faire, notre marché et notre politique commerciale.
- Rigoureux, autonome et sachant prendre des initiatives, vous saurez vous inscrire dans la durée pour évoluer au sein de notre société. Vous êtes doté(e) d'une capacité à créer et à développer un réseau relationnel. Votre persévérance, ténacité et sens de l'organisation sont des atouts indéniables pour assumer cette fonction.
- Vous recherchez un poste terrain dans un univers technique ? Vous souhaitez vous investir dans la durée dans une entreprise en pleine croissance ? N'attendez plus postulez !

Présentation de l'entreprise

- Depuis plus de 30 ans, la société Chatard est spécialisée dans la fabrication de vêtements techniques et de protection. Nous dégageons un chiffre d'affaires de 13 millions d'euros auprès de clients professionnels avec une croissance à 2 chiffres depuis 4 ans.
- Ce qui fait notre différence pour nos clients ? La technique, notre engagement et notre expertise. Nous cernons le besoin de nos clients et adaptons la solution en fonction de sa problématique. Notre équipe est composée d'experts sur nos produits techniques à forte valeur ajoutée afin de répondre à toutes les questions du client et de l'orienter spécifiquement en fonction de ses besoins.
- Ce qui fait la différence pour vous ? Nous plaçons le collaborateur au cœur de nos projets. VOUS êtes au cœur de notre organisation. Nous vous proposons de participer activement à l'accroissement de notre activité à travers une autonomie sur votre poste et une polyvalence des missions.
- Nous structurons notre équipe commerciale pour accompagner le développement dans une société à forte croissance, depuis plus de trois ans. Dans ce cadre, nous recherchons un(e) Responsable technico-commercial BtoB.

[> Je postule](#)

www.chatard-france.com