**OFFRE TECHNICO COMMERCIAL(E) (H/F) Département 56**

**Mise en ligne : 9 Mars 2023**

**Description du poste et Missions**

La SA Claude CHENU distributeur de produits d'Hygiène et de Matériel de Nettoyage recrute en CDI sur la fonction **Technico-Commercial** H/F pour le secteur **Morbihan / Finistère Sud** afin de renforcer sa force de vente.

 Nous servons une clientèle en B to B sur la région Grand Ouest à partir de nos deux sites logistiques (Saint Malo et **Caudan**) sur les départements 35.22.53.50.14.56.29.44.

A la proximité d'une PME fondée en 1887, notre société associe la force d'un Groupe Européen. Nous sommes membres de GEH et DHYS, groupement européen de distributeurs conseils spécialisés en produits et matériels de désinfection.

Les objectifs de croissance de la SA Claude CHENU sont ainsi soutenus par une plateforme logistique nationale, des procédures d'achats massifs, des développements produit, des outils Marketing, un développement international.

Nous recherchons des candidats(es) capables de :

- Consolider et enrichir un portefeuille existant sur le secteur Morbihan ( notamment Lorient et sa périphérie ) et le Finistère Sud.

- Promouvoir nos produits et services auprès d'une clientèle d'acheteurs professionnels. - Assurer les Ventes en B to B auprès de notre clientèle : collectivités, HORECA, Industries, PME, Entreprises de propreté, métiers de la santé (maisons de retraite, hôpitaux, cliniques) métiers du Tourisme ou des loisirs de plein-air.

- Prospecter téléphoniquement et en face à face. Vous êtes reliés en temps réel aux données de l’entreprise grâce à votre PC.

- Diagnostiquer les besoins, Préconiser les produits, former les utilisateurs aux méthodes, rédiger les comptes rendus d'audits pour l'élaboration des plans d'hygiène.

- Conduire les négociations tarifaires.

- Organiser ses tournées et planning selon les impératifs de livraison et la rentabilité de l'entreprise. - Mettre à profit une expérience minimale de 5 ans dans les métiers de la vente en B to B.

- Savoir-faire preuve d'un excellent relationnel et d'un esprit de compétition. Le candidat est rattaché à la Direction commerciale, et bénéficie du soutien des services administratifs et techniques. Nous offrons une formation adaptée à des marchés évolutifs ainsi que des perfectionnements réguliers. Des outils et méthodes de travail performants vous assurent performance et autonomie au service de votre clientèle.

**Profil recherché**

- Vous avez une niveau Bac +2 de type BTS NRC/ Force de vente/ Action commerciale.

- Vous disposez d'une expérience confirmée de 3 à 5 ans sur un poste équivalent. Ouverture à des profils juniors au regard d'une qualification et d'aptitudes à la négociation.

- Vous maîtrisez les outils informatiques et bureautique.

- Vous êtes titulaire du permis B. Poste à pourvoir de suite. Domiciliation souhaitée sur la zone.

Candidat entreprenant et motivé, vous serez sensible à un type de rémunération non plafonné (Fixe +Variable+Primes) qui sera le reflet de vos résultats. Véhicule de fonction, téléphone et ordinateur portables, frais de déplacements.

**Informations utiles**

* **Poste à pourvoir de suite**
* LOCALISATION poste rattaché à notre agence de Caudan
* secteur Secteur Lorient et sa périphérie - Morbihan (56) -Finistère Sud (29) , - *pas de découché*
* CONTRAT CDI
* SALAIRE Fixe+variable+primes
* NIVEAU DE QUALIFICATION Technicien/Employé Bac +2, Agent de maîtrise/Bac +3/4
* EXPÉRIENCE 3 à 5 ans en B to B
* MODALITÉS DE TRAVAILTemps complet
* FONCTION Technico-Commercial
* SECTEUR Distribution/Commerce de gros
* TÉLÉTRAVAIL télétravail ponctuel