

Commercial Bois – Segment GSB & Négoce (H/F)

NEOFOR - Site de Bonneville (74)

Ce que nous allons accomplir ensemble

Respect, ancrage local, engagement, voici les piliers de notre travail quotidien.

Notre Groupe est un acteur important dans la première transformation du bois en France : nous fournissons au quotidien nos clients en bois de charpente, de construction, d'aménagement et d'emballage/caisserie.

Dans nos scieries, nos équipes conjuguent performance industrielle et savoir-faire artisanal pour offrir à nos clients des prestations d'excellence.

Extrêmement attachés à la valorisation raisonnée de la ressource forestière, nous nous fournissons uniquement localement (moins de 100km) dans le respect de la diversité et de la richesse des forêts françaises.

Notre ambition ? Faire grandir les usages du bois local en France, et contribuer à faire de la filière bois française un exemple de réussite économique, sociétale et environnementale.

Nous recherchons notre nouveau collaborateur : un commercial terrain itinérant qui sera aux avant-postes de la satisfaction de nos clients du segment GSB (Grandes Surfaces de Bricolage) et Négoce.

Votre rôle

Vous êtes le représentant de nos valeurs et de notre ambition sur le terrain auprès de nos clients et prospects sur ce segment de marché, pour l'ensemble de l'entreprise.

Missions.

Au sein d'une équipe commerciale de 8 personnes :

- Fidéliser et développer le portefeuille client existant, entretenir les liens de confiance
- Développer le CA en identifiant de nouvelles opportunités et de nouveaux clients
- Négocier les meilleures accords commerciaux avec les clients dans le respect de la politique commerciale du Groupe
- Documenter et suivre vos actions dans l'outil de CRM
- Assurer l'interface avec les autres services de l'entreprise, en particulier l'ADV (Administration Des Ventes)
- Analyser les évolutions du marché et ses attentes, ainsi que les offres de la concurrence, pour faire des proposition d'amélioration au Directeur Commercial.
- Participer aux actions de communication et réunions internes

Localisation du poste : départements 01, 26, 38, 69, 73, 74, pour être proche du territoire à couvrir et de notre site de Bonneville (74)

Territoire géographique à couvrir : Quart sud-est français + prévoir une dizaine de tournées par an dans des territoires comme la Nouvelle Aquitaine, le Centre-Val de Loire, les Pays de la Loire, l'Île de France, la Normandie et la Bretagne.

Ce poste est fait pour vous si...

Si le respect, l'écoute et la confiance sont des valeurs de travail essentielles.

Si vous avez le goût du challenge

Autonome et proactif, vous maîtrisez parfaitement les leviers de la prospection commerciale et de la négociation. Le terrain est clairement votre zone de confort et vous avez une bonne capacité d'analyse et de planification. Votre savoir-être et votre capacité de travail en équipe sont des atouts indéniables.

Une première expérience de vente réussie dans le domaine de l'industrie est indispensable.

La connaissance du marché du bois est un atout mais n'est pas un prérequis

La connaissance de la vente aux clients type GSB/négoce est un atout mais n'est pas un prérequis

Pourquoi nous rejoindre ?

- Véhicule de fonction
- Entreprise en croissance
- Rémunération fixe + variable attractive
- Opportunité de contribuer au développement d'une industrie locale autour d'un matériau d'avenir