

DISCAC appartient au top 10 des fabricants français de meubles de cuisine et de salle de bain et figure depuis 25 ans parmi les leaders nationaux par la pertinence de son offre : des meubles design, fabriqués en France à des prix compétitifs et livrés très rapidement à une clientèle nationale de professionnels. Nous venons d'intégrer notre nouvelle usine et siège social (15 000m² au nord de Bordeaux).

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) **Responsable Technico-Commercial Région Sud-est (H/F) en CDI** (13 départements = 81-12-48-07-26-05-04-06-83-13-34-30-84) aimant relever des challenges et souhaitant participer à un projet ambitieux pour intégrer notre équipe

Le poste est basé en Home Office avec une localisation située idéalement dans le Gard (30), l'Hérault (34) ou les Bouches-du-Rhône (13).

Rattaché(e) au Directeur Commercial et après avoir reçu une formation à nos produits et techniques de ventes, vous serez en charge de :

- Prospecter de nouveaux comptes sur votre secteur géographique et d'assurer la gestion de votre portefeuille clients existants en menant des actions permettant le renouvellement et le développement de leurs commandes.
- Représenter la société sur votre secteur avec comme objectif majeur d'entretenir et de développer un réseau de clients exclusivement professionnels : spécialistes cuisine, grossistes en sanitaire...
- Garantir un reporting précis, structuré et régulier sur vos actions de ventes et votre planning de vos tournées.

Des déplacements réguliers sur votre zone de chalandise sont à prévoir (2-3 nuits par semaine à l'hôtel avec 4 jours de déplacements par semaine sur le secteur concerné).

De formation technique ou commerciale, vous justifiez d'une première expérience réussie d'au minimum 2 à 3 ans dans la vente de biens d'équipements en BtoB. Doté d'un véritable tempérament de chasseur, vous êtes également fin négociateur et travaillez dans une optique de satisfaction client à long terme. Vous possédez également une excellente aisance relationnelle, ainsi qu'une grande rigueur dans la mise en place et le suivi de vos actions commerciales. Vous êtes titulaire du permis de conduire B.

Nous vous proposons :

- Une formation à nos produits et nos techniques de ventes incluse dans un parcours d'intégration "sur-mesure"
- Un package attractif composé d'un fixe + primes individuelle et collective
- Participation aux résultats de l'entreprise
- Une mutuelle 100% prise en charge par l'employeur
- Tickets restaurant / remboursement de frais
- PC + téléphone portable
- Véhicule de fonction (5 places)

Ce poste est fait pour vous ?

Envoyez votre candidature à recrutement@discac.fr