



COMMERCIAL(E) ITINÉRANT(E) (H/F)

CDI

THERMADOR SAS, située à Saint-Quentin-Fallavier (38), est une société spécialisée dans la distribution d'accessoires pour le chauffage, le sanitaire et la plomberie.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons un(e) Commercial(e) Itinérant(e) pour renforcer notre équipe commerciale. Rattaché(e) au Chef des Ventes, vous développez le chiffre d'affaires de votre secteur, fidélisez votre portefeuille clients et contribuez à la conquête de nouveaux marchés grâce à une forte présence sur le terrain.

Missions

• Développement commercial :

- Développer le chiffre d'affaires de votre secteur et fidéliser votre portefeuille clients.
- Prospecter de nouveaux comptes et identifier de nouvelles opportunités de développement.
- Promouvoir l'ensemble de nos gammes de produits ainsi que nos opérations commerciales.
- Négocier dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise.

• Relation clients :

- Assurer une présence terrain régulière auprès des clients.
- Conseiller et accompagner les distributeurs dans leurs projets.
- Garantir un haut niveau de satisfaction grâce à un suivi personnalisé.
- Être à l'écoute des besoins du marché et remonter les informations terrain.

• Organisation et pilotage :

- Organiser vos tournées en toute autonomie.
- Assurer le suivi de votre activité et mettre à jour le CRM après chaque visite.
- Piloter vos objectifs commerciaux et assurer un reporting régulier auprès de votre responsable.
- Participer aux réunions commerciales et aux formations produits organisées au siège.

• Travail en équipe :

- Collaborer avec les équipes commerciales sédentaires, le SAV, la logistique et le marketing.
- Participer aux animations commerciales, démonstrations produits et événements clients.
- Contribuer au partage des informations terrain afin d'améliorer en permanence notre qualité de service.

Profil

- Formation Bac+2 à Bac+5 en commerce, technico-commercial ou équivalent.
- Expérience de 2 à 5 ans en vente terrain BtoB.
- Connaissance du chauffage, du sanitaire ou du génie climatique appréciée.
- Maîtrise des outils bureautiques et d'un CRM.
- Sens du contact, goût du terrain et orientation client.
- Autonomie, organisation et esprit d'équipe.
- Persévérance, sens du résultat et curiosité technique.
- Permis B indispensable.

Rejoignez ce projet proposé par la filiale historique d'un groupe reconnu véhiculant des valeurs fortes de transparence, de bienveillance et d'honnêteté.

Intéressé(e) ? Envoyez votre CV et votre lettre de motivation et rejoignez nous dans cette aventure avec nous !

Mehdi SEKKATE



www.thermador.fr



msekkate@thermador.fr



04.74.94.41.33