

**Attaché(e) technico-commercial  
spécialiste portes d'intérieur et techniques F/H**



CDI



Temps plein



Rhône-Alpes

**Etes-vous prêt pour un nouveau défi ? ou Votre futur challenge ?**

Vous êtes à l'aise avec la vente terrain de solutions techniques et réglementées auprès des professionnels du bâtiment ?

Vous aimez développer votre secteur, chiffrer, négocier et suivre vos affaires de A à Z  
Ce poste est fait pour vous.

Le Groupe CMAI est un acteur majeur européen de l'aménagement des espaces intérieurs personnalisés pour la maison.

Avec plus de 1600 collaborateurs, le Groupe s'appuie sur un savoir-faire industriel reconnu et des sites de production en France et en Espagne.

À travers ses différentes marques, le Groupe propose des solutions techniques à forte valeur ajoutée destinées exclusivement aux professionnels du bâtiment et du tertiaire.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour les Etablissements MAGRI, spécialistes des portes intérieures techniques, notre Attaché(e) Technico-Commercial pour le secteur Rhône-Alpes.

Vous intervenez exclusivement en vente directe BtoB auprès d'une clientèle professionnelle : menuisiers, entreprises générales, prescripteurs, architectes et acteurs du tertiaire.

Véritable commercial terrain, vous êtes responsable du développement de votre secteur et de la gestion de vos affaires, de l'identification du besoin jusqu'à la commande.

Dans le cadre de vos missions, vous réalisez les actions suivantes :

- Développer et fidéliser un portefeuille de clients professionnels
- Prospecter activement votre secteur pour conquérir de nouveaux clients
- Identifier les besoins techniques et proposer des solutions de portes intérieures techniques adaptées (feu, acoustique, réglementaire, ERP...)
- Réaliser les devis, assurer leur relance et leur transformation
- Mener les négociations dans le respect de la politique commerciale du Groupe
- Assurer le suivi des affaires en lien avec les équipes internes (ADV, production)

- Gérer les réclamations et litiges commerciaux avec professionnalisme
- Assurer un reporting régulier auprès de la Direction Commerciale

Déplacements réguliers à prévoir sur le secteur Rhône-Alpes. Vous pourrez être amené(e) à passer des nuits à l'extérieur de votre domicile (coût pris en charge sous forfait)

### **Qui cherchons nous ?**

- Vous disposez d'une expérience réussie en vente BtoB terrain, idéalement dans le second œuvre ou les produits techniques du bâtiment
- Vous êtes à l'aise avec la vente de solutions techniques et la réalisation de devis
- Autonome, organisé(e) et persévérant(e), vous savez gérer votre activité en toute responsabilité
- Votre sens du service, votre capacité d'écoute et votre culture du résultat font la différence
- Vous souhaitez vous inscrire dans un projet d'entreprise durable, au sein d'un groupe structuré

Un parcours d'intégration et de formation vous permettra de maîtriser nos produits, nos outils et nos méthodes

### **Nous vous offrons :**

- Rémunération attractive :
  - Salaire fixe sécurisé
  - Variable motivant, à la hauteur de vos résultats
- Dispositif collectif : participation
- Moyens mis à disposition :
  - Véhicule de fonction
  - Carte carburant et télépéage
  - Téléphone et ordinateur portable

Merci d'envoyer votre CV et lettre de motivation à :  
[recrutement@ets-magri.com](mailto:recrutement@ets-magri.com) avec la référence 2601ATCMAGRI