

ENVIE D'UNE CARRIERE SUR MESURE, QUI VOUS RESSEMBLE ?

Attaché(e) technico-commercial H/F

Portes d'intérieur et portes techniques : un secteur à développer, un savoir-faire à valoriser.



CDI



Temps plein

Nouveaux Etablissements
MAGRISecteur Sud-Ouest
Basé(e) idéalement dans le 31

QUI SOMMES-NOUS ?

Le Groupe CMAI (1 600 collaborateurs) est un acteur majeur en Europe de l'aménagement d'espaces intérieurs personnalisés : portes coulissantes et intérieures, verrières, dressings, rangements, cuisines et agencement sur mesure. Nos produits sont fabriqués dans nos usines en France et en Espagne et vendus au travers de 13 marques dédiées.

Nous recrutons pour l'une de nos filiales, les **Nouveaux Etablissements MAGRI**, spécialisés dans la conception et la fabrication de portes techniques, d'huisseries et de blocs-portes en bois.

VOTRE MISSION

Vous vendez en direct, exclusivement en BtoB, à des interlocuteurs professionnels qui parlent votre langage : menuisiers, entreprises générales, prescripteurs, architectes et acteurs du tertiaire.

Vrai(e) commercial(e) de terrain, vous faites de votre secteur le vôtre : vous pilotez vos affaires en toute autonomie, de l'identification du besoin jusqu'à la commande.

- **Développer et fidéliser** votre portefeuille et conquérir de nouveaux clients par la prospection
- **Conquérir** de nouveaux clients en prospectant activement votre secteur
- **Conseiller vos clients** avec des solutions de portes techniques adaptées (feu, acoustique, DAS...)
- **Réaliser vos devis**, les relancer et négocier dans le cadre de la politique commerciale du Groupe
- **Suivre vos affaires** avec l'ADV et la production, gérer les litiges et rendre compte à la Direction Commerciale

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

VOTRE PROFIL

- Vous avez fait vos preuves en vente BtoB terrain, idéalement dans la **vente de produits techniques** du bâtiment
- Vous aimez vendre des solutions techniques et vous investir dans la durée au sein d'un groupe structuré
- Autonome, organisé(e) et persévérant(e), vous avez le sens du service et la culture du résultat

Vos atouts : un réseau de menuisiers et de prescripteurs dans le Sud-Ouest.

CE QUE NOUS VOUS OFFRONS

Rémunération fixe attractive + variable véhicule de fonction, carte carburant et télépéage, téléphone et ordinateur portable

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

Prêt(e) à relever de nouveaux défis ?

Envoyez votre CV et votre lettre de motivation à recrutement@ets-magri.com

Référence de l'offre : 2610ATCMAGSO