

Notre client est une entreprise spécialisée dans la commercialisation de menuiseries extérieures et fermetures du bâtiment. Depuis plus de 25 ans au service des professionnels, notre client apporte son expertise, ses conseils et sa connaissance des produits pour répondre au mieux aux besoins de ses clients et les satisfaire. Notre client attache une attention particulière aux produits qu'il commercialise : fabrication 100% française, partenariats avec des fournisseurs de qualité (JANNEAU, SOPROFEN, BUBENDORFF, ZILTEN, MAINE FERMETURES, ...), large gamme de produits, etc...

Dans le cadre de son développement, l'entreprise recherche aujourd'hui un(e) :

## **Technico-Commercial(e) h/f**

Vous construisez et commercialisez les produits et solutions techniques de l'entreprise auprès d'une clientèle de professionnels sur le secteur Isère-Rhône-Ain. Vous ciblez puis rencontrez vos clients (Artisans menuisiers, poseurs, entreprises de menuiseries, entreprises générales du bâtiment, ...), vous vous intéressez à leur activité et leurs besoins et apportez votre expertise et conseils techniques.

Vous réalisez les devis, menez les négociations et accompagnez vos clients dans la prise de décision. Vous fidélisez vos clients et êtes le garant de leur satisfaction.

De formation technique, vous mettez en avant une expérience technique ou commerciale. Vous avez un goût développé pour la prospection et la relation client.

Dynamique, rigoureux(se) et ayant le sens du service client et du conseil, vous souhaitez mettre à profit vos qualités relationnelles, votre sens de l'écoute et de l'engagement client à un poste proposant autonomie et technicité au sein d'une entreprise en plein développement.

Poste basé en Home Office (sur le secteur 38-01-69).

Envoyez CV à [reponseoffre@blique.fr](mailto:reponseoffre@blique.fr) sous réf 4928M