

Fiche de Poste à Pourvoir

CommercialH/F - Haute Garonne(REF : CPB2C31-V1)

Contexte :

Dans le cadre de l'implantation puis du développement de son activité en Haute Garonne, notre entreprise, spécialisée dans la Rénovation Energétique et les Economies d'Energie recrute des **commerciaux confirmés dans la vente aux Particuliers** (minimum 3 ans d'expérience).

Missions :

Véritable responsable commercial sur une zone géographique déterminée dans le Département de la Haute Garonne (31), vous êtes en charge de la prospection, de la vente et de la fidélisation d'une clientèle de particuliers sur une large gamme de Produits, Solutions et Services vendus « clé en main », axés sur la Rénovation Energétique et les Economies d'Energie pour l'Habitat.

Notre Département Marketing ainsi que nos Départements Technique et Commercial vous accompagnent au quotidien dans la réalisation de vos missions et l'atteinte de vos objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Vous bénéficiez d'une formation initiale sur nos Produits et Services, nos logiciels et notre méthode de management de la relation commerciale.

Profil :

De formation commerciale niveau Bac à Bac + 4, nous recherchons des hommes et des femmes expérimentés dans la vente aux Particuliers. La connaissance du secteur de la Rénovation Energétique et des Economies d'Energie pour l'habitat (travaux d'isolation, chauffage, fenêtres, climatisation, photovoltaïque, ENR) serait un plus.

Notre méthode de vente reposant sur des valeurs telles que l'objectivité, l'honnêteté, la compétence, la rigueur, l'implication et la capacité d'adaptation, nous souhaitons rencontrer avant tout des candidats dynamiques, autonomes, ayant le sens du contact client et qui adhèrent à nos valeurs.

Les candidats devront maîtriser l'outil informatique (Pack Office + Internet).

Statut : VRP salarié – CDI

Rémunération et Avantages :

Rémunération : commissions sur CA + primes trimestrielles + prime annuelle (35 à 55 K€ annuel)

Avantages : voiture + téléphone + ordinateur portable

Localisation et date d'entrée en fonction :

Poste basé à Toulouse avec des déplacements en Haute Garonne. Date d'entrée en fonction : janvier 2014

Poste évolutif vers un poste de Responsable Régional des Ventes ou d'Ingénieur Commercial Marché Pro

Merci d'adresser votre candidature par e-mail à info@ndhi.fr