

Sferaco recherche un profil

Au sein de THERMADOR Groupe (17 filiales, CA 395,5 M€, env. 668 personnes), société cotée en Bourse et spécialisée dans la distribution de robinetterie, des compteurs et des raccords, SFERACO (CA 67,5 M€, 75 personnes) exerce depuis 1978 son activité et propose à ses clients un catalogue de plus de 12 000 produits.

Dans le cadre de nos objectifs de croissance,

nous recrutons un(e) Commercial Bâtiment et Génie climatique - H / F

Basé sur l'axe Bordeaux – Toulouse ou à proximité de Lyon

Rattaché au Responsable des Ventes Bâtiment et Génie Climatique, vous participez activement au développement de nos ventes et de nos parts de marché et déployez sur le terrain notre stratégie commerciale.

A ce titre, vos principales missions sont les suivantes :

- Assurer, sur le secteur qui vous est confié, le suivi, le développement et la fidélisation de la clientèle existante, composée de grossistes (enseignes nationales et acteurs régionaux) en chauffage sanitaire, fournitures industrielles et BTP,
- Promouvoir les nouvelles gammes de produits et participer à la formation des clients,
- Négocier les conditions commerciales et les actions promotionnelles,
- Assurer un travail de prescription (40 % du temps) auprès d'installateurs, bureaux d'études, et utilisateurs finaux afin d'assurer la promotion de la valeur ajoutée de nos produits et de proposer les solutions techniques et commerciales adaptées.

Responsable de l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires et de marge, dans le respect de la politique commerciale, vous travaillez en étroite relation avec les équipes internes (service commercial sédentaire, service technique...) et êtes force de proposition pour mettre en place des actions visant à développer la qualité de notre offre produits et services.

De formation commerciale et/ou technique supérieure (Bac +2/5), vous justifiez d'une expérience réussie dans la vente de produits techniques auprès de la distribution professionnelle spécialisée et/ou de l'industrie. Vous savez construire et développer des démarches de prescription auprès d'interlocuteurs clés. La connaissance du secteur du génie climatique serait un plus.

Charisme, sens relationnel, écoute, capacité à convaincre, dynamisme commercial et engagement, rigueur, capacités d'analyse, autonomie sont vos atouts pour réussir. Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques.

Nous vous offrons un poste varié et enrichissant au sein d'une société à taille humaine, en croissance et disposant d'une excellente image sur son marché, ainsi que l'opportunité de rejoindre un Groupe solide, rentable et attaché à des valeurs fortes. Votre rémunération,

attractive, sera composée d'un fixe motivant sur 13 mois + prime annuelle + participation et PEE + mutuelle + frais. Statut Cadre.

Si vous êtes Lyonnais, vous êtes prêt à des déplacements fréquents : 3 semaines sur 4 sur votre secteur, du mardi au vendredi. Déplacements en avion et train + location de voiture sur départements éloignés.

Merci d'adresser votre candidature sous la réf « commercial » à recrutement@sferaco.fr.