

FG Inox recherche 2 profils

FG inox a la volonté de renforcer son équipe de TCI France par le recrutement de 2 Technico commerciaux itinérants sur site (un sur Lyon et un sur Bordeaux ou Toulouse) pour :

- Initier un deuxième business model de développement de prises de commandes à plus fort volumes dans une clientèle industrielle d'utilisateurs finaux

Initier le développement d'une politique grands comptes

Rattaché au Responsable Commercial France, le candidat prendra en charge les tâches suivantes, entre autres

- Etablir une stratégie de développement commercial vers des industriels utilisateurs finaux le périmètre confié.
- Visiter le portefeuille des clients finaux existant.
- Prospecter un portefeuille de cibles potentielles (clients utilisateurs et revendeurs) en fonction de métiers préalablement ciblés avec des actions et une organisation géographique et par secteur d'activité.
- Visiter un grand nombre de clients et recueillir les informations en terme de :
 - potentiel familles de produits inox consommés
 - concurrence en place
 - prix concurrence pratiqués
- Obtenir des consultations
- Assurer le suivi et le développement des ventes du secteur géographique confié
- Analyser la demande, conseiller les clients et suivre leur satisfaction
- Elaborer les dossiers techniques
- Etablir des offres/devis en fonction du niveau de stock et des orientations commerciales
- Revoir le cas échéant le contrat client
- Travailler en étroite relation avec les technico-commerciaux sédentaires sur le secteur concerné.
- Développer des gammes de références (nouvelles ou en fonction des performances de vente des familles produits)
- Travailler sur l'optimisation et l'harmonisation des références en place.
- Etre à l'écoute du marché et faire remonter dans l'ERP, les informations en termes de concurrence, niveau de prix relevés chez le client/prospect ; et potentiels produits consommés par le client.
- Être le relais entre la demande client et l'offre fournisseur à partir d'une bonne analyse des besoins
- Etre en lien avec les différents services de l'entreprise : achats / logistique / comptabilité / marketing
- Adresser hebdomadairement au responsable commercial France :
 - un plan de prise de rendez-vous téléphoniques
 - un plan de tournées de visites sur zone géographique préalablement définie
- Réaliser un reporting hebdomadaire de son activité
- Communiquer le thème de communication commerciale deux fois par mois que le service marketing devra mettre en œuvre.
- Participer aux réunions commerciales et à certains comités de pilotage de projets stratégiques
- Mener toute mission supplémentaire qui pourrait lui être confiée.

Profil recherché :

- Le candidat sera **avant tout un commerçant**, aimant et trouvant son équilibre dans la vente ; plus qu'un technicien ; quand bien même il a une formation technique.
- Son action est avant tout **une action de terrain**.
- Il n'hésitera pas à visiter des potentiels clients sans rendez-vous.
- Personnalité ayant un fort sens de la pro-activité, ré-activité, responsabilité, prenant quotidiennement des initiatives, compte tenu de l'importance du secteur confié.

- Esprit d'équipe, rigueur, adaptabilité, autonomie, et capacité d'analyse et de synthèse reconnue.
- Personnalité ayant des qualités de réactivité, très grande vitesse de compréhension.
- Être tenace et avoir une aptitude à la négociation forte avec des acteurs de tous niveaux
- Capacité à s'impliquer pleinement dans le travail et à démontrer des qualités de gros travailleur.
- Aisance à traiter une grosse volumétrie d'informations.
- Grande aisance à comprendre les mécanismes du marketing de base : gestion de bases de données ; segmentations clients et produits ; tarification vente, actions commerciales de relances téléphoniques sur mise en avant produits ou métiers.
- Aptitude à visualiser au jour le jour les données statistiques de gestion de son secteur, et réactivité à la prise de décision pour redresser les éléments de gestion démontrant un recul des performances.
- Maîtrise totale des outils informatiques (Word, Excel, ERP, messagerie, utilisation Outlook).
- Adéquation avec les valeurs du groupe : humilité, adaptabilité, engagement...
- Formation supérieure

Pour toute candidature, s'adresser à L.ravet@fginox.fr ou p.bernardet@fginox.fr