

## **Offre CDI : Commercial itinérant (F/H) 2 postes à pourvoir**

*Diffusion : 06/01/2020*

### **Description de la société**

Seule organisation dédiée aux discussions sur les usages durables, performants et bas carbone dans le bâtiment, Promotelec Services est une société qui réunit via sa maison mère, à la fois les acteurs de l'électricité, du bâtiment, et des associations de consommateurs. Axées sur les enjeux de société, nos actions s'articulent principalement autour du confort pour tous dans l'habitat, de la rénovation énergétique de l'habitat et du logement connecté.

### **Description du poste**

Sous l'autorité du Directeur Technique et Opérationnel, le commercial itinérant prospecte une clientèle de professionnels, propose des solutions techniques selon les besoins et impératifs du client et négocie les conditions commerciales de la vente des produits de Promotelec Services, notamment :

- la certification de logements ;
- les contrôles règlementaires ;
- toute autre prestation pouvant être développée par la société.

### **Mission**

- Définir le plan d'action commercial et établir le plan de tournée (ciblage, interlocuteurs, préparation de dossiers techniques)
- Etablir un devis
- Négocier un contrat dans les limites définies unilatéralement par son responsable hiérarchique
- Etablir un contrat de vente
- Vérifier les conditions de réalisation d'une commande
- Suivre la réalisation d'une prestation technique
- Analyser les résultats des ventes
- Déterminer des mesures correctives
- Etre un interlocuteur technique à l'interne comme à l'externe dans le cadre de sa mission, dans le souci permanent d'un objectif de service et de qualité, en s'appuyant si besoin sur les compétences du Responsable d'Activité ou du Directeur Technique et Opérationnel.

### **Profil**

Cet emploi/métier est accessible avec un diplôme de niveau Bac +2 (BTS, DUT, ...) à Master (Master professionnel, diplôme d'ingénieur, ...) dans un secteur technique, scientifique ou industriel complété par une formation commerciale.

Permis B obligatoire.

### ***Savoir faire***

- Techniques commerciales
- Connaissance des bailleurs sociaux, promoteurs immobiliers, constructeurs de maisons individuelles
- Droit commercial
- Communication interne
- Gestion comptable
- Gestion administrative
- Logiciel de gestion clients
- Outils bureautiques

### ***Savoir-être***

- Autonomie
- Aisance relationnelle tant à l'interne que vers l'externe
- Capacité rédactionnelle
- Gestion du stress
- Rigueur
- Connaissance des outils bureautiques notamment Excel pour manipulation des données.

### **Statut**

Employé ETAM niveau C

### **Rémunération**

#### ***Rémunération fixe***

Entre 26 et 30 k€ brut/mois sur 13.3 mois comprenant les primes citées ci-dessous + Variable sur objectif.

#### ***Primes***

La prime de vacances (30 % de la rémunération mensuelle de base brute) est versée en juin. Celle-ci est calculée en fonction de la présence et de la rémunération perçue sur l'année de référence des congés payés (du 1<sup>er</sup> avril au 31 mars de l'année suivante). Son versement est subordonné à un minimum de 6 mois d'ancienneté apprécié au 31 mars.

La prime de 13<sup>ème</sup> mois, calculée en fonction de la présence et de la rémunération perçue pendant l'année civile en cours (du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre) est versée en novembre.

### **Lieu de travail**

2 postes sont à pourvoir.

- Le premier est rattaché au siège situé à Puteaux (92) et rayonnera en Ile de France et départements limitrophes
- Le second est en télétravail avec un rayonnement souhaité sur tout l'Est de la France (Hauts de France, Grand Est, Bourgogne-Franche Comté, Auvergne Rhône-Alpes, PACA).

### **Entrée en fonction**

Dès que possible

### **Candidature**

Anaïs SALY, Responsable des Ressources Humaines : [anais.saly@promotelec-services.com](mailto:anais.saly@promotelec-services.com)