Responsable des ventes construction et industrie.

- **Responsable hiérarchique direct :** Directeur Commercial France.
- **Société :** Groupe FPBOIS (FP BOIS + RABOPALE)
- **Référence annonce :** REC/RABO17

Missions

Sous le contrôle du Directeur Commercial France, le Responsable des Ventes Construction et Industrie recherche et accompagne les clients des marchés de construction (maison Bois, groupes BTP régionaux et nationaux, industriels), ainsi que tout autres clients Négoces, GSB ou clients existants.

Il analyse les besoins du client, propose des solutions adaptées en fonction des disponibilités techniques, négocie les conditions de vente et vérifie la bonne exécution de la commande. Responsable d'une activité, mobile et disponible, il est chargé du développement et de l'accompagnement de sa clientèle.

Fonctions

Pour mener à bien ces missions, il remplira les fonctions suivantes :

- **Détecter** et **prospecter**, c'est-à-dire identifier les clients potentiels et se faire reconnaître par eux
- **Négocier**, aller de l'analyse et de l'expression du besoin à l'acte d'achat.

Piloter et mettre en œuvre la politique commerciale :

- **Développement d'une clientèle** autour des gammes de produits des sociétés RABOPALE et FP BOIS.
- **Développement d'une clientèle directe** (hors négoce de matériaux et GSB) tels que fabricants de mobil homes, chalets bois, paysagistes, étancheurs, promoteurs immobiliers de dimension régionale et nationale (Eiffage, Bouygues, Vinci, Ossabois etc …).
- **Analyser la cible client** avec sa hiérarchie pour s'assurer de la compatibilité avec les réseaux négoce et sciage.
- **Participer au cahier des charges**, à la **mise au point des produits** sur des demandes spécifiques, à la **rédaction des devis** ou **appels d'offres** avec le responsable Industriel.
- **Exécuter**, **assurer** le suivi, **contrôler**, **animer** son projet. **Négocier** des contrats cadres, le cas échéant.

Objectifs qualité

Veiller à promouvoir une image de qualité de la Sociétés lors des salons et expositions.

Veiller à une bonne intégration au sein de l'équipe commerciale et ADV de FP Bois et Rabopale.

Assurer la fiabilité des informations commerciales

Connaître les objectifs de la politique Qualité, maintenir à jour et faire évoluer la charte RSE.

Veuillez envoyer votre candidature, accompagnée de la référence de la fiche de poste, à l'adresse suivante : sebastien.thill@fpbois.com.