



OFFRE DE POSTE Commercial(e) B to B

Avec 39 ans d'expérience, le groupe Aux Docks du Bureau / Buro Espace est une entreprise reconnue auprès des professionnels et collectivités pour son savoir-faire et la qualité de ses conseils.

Spécialistes du mobilier de bureau depuis 1983, nous mettons nos compétences au service de nos clients afin de leur proposer des projets adaptés.

En tant que créateurs de bien-être au travail, nous accompagnons les entreprises qui font appel à nous dans leur projet de gestion et d'optimisation de leur espace de travail.

Fort d'une croissance significative, nous devons renforcer nos équipes, notre groupe recherche **un(e) Commercial(e) B to B, sur la région de Toulouse.**

DESCRIPTION DU POSTE :

Vous êtes en charge d'animer et développer un portefeuille clients.

Missions :

- Accueil et suivi clients (portefeuille client déjà existant)
- Prospector de nouveaux clients et développer le chiffre d'affaires
- Prospection téléphonique
- Définir un plan d'actions commerciales et établir le plan de tournée (ciblage / prises de rendez-vous / préparation de dossiers techniques)
- Organiser les visites régulières de son secteur
- Ecoute, conception et aménagement
- Réalisation et suivi des dossiers : devis, relances et négociations commerciales
- Rédaction des présentations commerciales
- Participer à des réunions de réseau professionnel
- Réalisation de plans, d'implantation sur un logiciel DAO 2D/3D
- Organiser et faire vivre le show-room de 600m²
- Champ d'action local

PROFIL RECHERCHE :

Bac +2 à Bac +5, vous disposez d'une expérience d'au moins 3 ans sur un poste similaire.

Votre organisation et votre rigueur vous permettent d'être autonome et de faire preuve d'esprit d'initiative. Vous avez des aptitudes commerciales et êtes polyvalent(e).

Votre réseau B to B vous permettra d'atteindre vos objectifs.

En étroite collaboration avec la direction, vous savez faire preuve de transparence, de curiosité et avez une réelle motivation à développer vos compétences. Votre maîtrise des techniques de vente et de négociation est nécessaire pour ce poste.

Votre capacité à travailler en équipe fait partie des valeurs primordiales recherchées par l'entreprise.

La maîtrise du Pack Office et d'un logiciel DAO sera nécessaire pour ce poste.

Une sensibilité pour les domaines de l'ergonomie et de l'agencement sera appréciée.

REMUNERATION / AVANTAGES :

Rémunération motivante : fixe + variable (% des ventes + primes volumes) / Véhicule, téléphone et tickets restaurant.

Merci de transmettre votre CV à l'adresse recrutement@aux-docks-du-bureau.fr en précisant l'objet : **commercial B to B**