

Le Groupe DOCKS DU BUREAU

Créateurs de bien-être au travail, nous accompagnons depuis 40 ans les entreprises et collectivités dans leur projet de gestion et d'optimisation de leur espace bureaux. DOCKS DU BUREAU est reconnu pour son savoir-faire et la qualité de ses conseils. Créatifs et innovants, nous proposons à nos clients des projets adaptés à leurs besoins d'aujourd'hui et de demain.

Nos travaux d'agrandissement et de rénovation de notre show-room, de notre atelier (montage, SAV) et de notre zone de stockage avancent bien. Pour la rentrée prochaine, afin de répondre aux besoins des entreprises mais aussi de nos collaborateurs, nous proposerons également une salle de séminaire accompagnée d'espaces ludiques et de détente (stade de padel, billard, tennis de table, baby-foot, ...) : **le PADOCKS**.



L'espace PADOCKS « le padel des DOCKS » sera un outil supplémentaire pour faciliter le développement des réseaux et les relations avec les clients et les prospects.

Quelles sont nos principales valeurs ?

L'Humain : avant d'être entreprise, DOCKS DU BUREAU est avant tout composée d'une équipe conviviale, qui partage son savoir et ses compétences pour avancer tous ensemble. C'est ainsi qu'un parcours d'intégration permettant de côtoyer rapidement l'ensemble de nos collaborateurs a été mis en place pour que chaque nouvel arrivant se sente rapidement bien intégré.

La Responsabilité Sociétale et la préservation de notre environnement : nous favorisons la vente de mobiliers en circuit court en choisissant des fournisseurs proches de nos entrepôts (nous privilégions le made in France pour sa qualité et l'affichage d'un bilan Carbone faible). Les matières premières utilisées sont issues d'une agriculture raisonnée (1 arbre coupé = 1 arbre planté) et la majorité de nos produits sont recyclables. Nous proposons également du mobilier d'occasion.

L'innovation : imaginer le mobilier de demain pour les entreprises d'aujourd'hui est une obligation pour satisfaire notre développement. De natures créatives et innovantes, nos équipes « achat » et « design » chassent les tendances à venir pour répondre au mieux aux enjeux et attentes de nos prospects et clients

Le poste : Commercial B to B

Rattaché(e) à l'agence de Toulouse, vous aurez en charge auprès des entreprises et collectivités (B to B) la commercialisation de nos produits mobiliers de bureaux.

Vos principales missions :

Animation du portefeuille de clients existants

- Etablir un plan de tournée efficace
- Présentation des nouveautés, anticipation de nouveaux projets clients, vente de produits additionnels
- Organiser et faire vivre le show-room de 600m² (événementiel, réception de clients...)

Prospection et création de nouveaux clients

- Définir un plan d'actions commerciales précis (ciblage / prises de rendez-vous / préparation de dossiers techniques)
- Rédaction des présentations commerciales et négociations des contrats
- Suivi des dossiers en cours : relances et gestion des devis
- Participer à des réunions de réseau professionnel
- Réalisation de plans, d'implantation sur un logiciel DAO 2D/3D (vous serez formé à son utilisation)

Conditions & avantages :

Il s'agit d'un poste à temps plein, en contrat CDI.

Vous bénéficierez d'un **package stimulant** constitué d'une partie fixe (24 000€ brut annuel) + variable (primes mensuelles, trimestrielles et bonus annuel). *En moyenne un commercial avec 1 an d'expérience se rémunère 40 000€ brut annuel (fixe + variable)*

Les plus :

- Parcours d'intégration 360° et formations en continue
- Environnement de travail moderne et convivial
- Véhicule + carte essence Total
- Smartphone & PC mis à disposition
- Tickets restaurant
- Challenges d'équipe

Poste itinérant, rattaché à l'agence de Toulouse (en présentiel minimum 2 fois par semaine).

Profil recherché

Expériences : Bac +2 à Bac +5, avec une expérience déjà réussie en cycle de vente B to B

Profil recherché :

- Être curieux : s'intéresser à l'environnement de ses clients, au design et marché du mobilier de bureaux
- Être organisé et rigoureux
- Avoir l'esprit de compétition tout en restant bienveillant envers ses collègues
- Être force de proposition quant aux projets à offrir à nos clients et prospects
- Maîtriser les techniques de vente, de négociation et de communication
- Avoir une bonne capacité d'analyse (plan d'actions, gestion des marges et conditions commerciales)
- Un bon esprit d'équipe : savoir efficacement collaborer avec les différents corps de métier de l'entreprise (commercial, comptabilité, design...)
- Maîtriser l'informatique : pack office, CRM

