VOUILLON Fabricant de Structures Bois
Équipe commerciale

Intitulé du Poste	**TECHNICO-COMMERCIAL F/H - Structures Bois**	**Niveau :**	Technicien
Rapporte à :	Équipe commerciale	**Date Début souhaitée :**	Dès que possible
Contact :	Mail : administration@vouillon-charpente.fr Tel : 03 85 50 49 67	**Lieu**	Mâcon (71)

Entreprise Vouillon

Vouillon, Fabricant de Structures Bois, est un des leaders français dans la conception, le dessin, l'exécution et la fabrication de charpentes traditionnelles et de structures en Ossatures Bois. Un des pionniers dans ce domaine, les systèmes constructifs mis en place il y a 40 ans ont été élaborés sur des valeurs fortes de la qualité des bois des assemblages bois/bois et bois/métal puisés dans la charpenterie traditionnelle. Avec plus de 10 000 projets réalisés, nos modes constructifs de dessin et de fabrication sont aujourd'hui le résultat de 35 ans d'expérience et d'innovations. Grâce à ses process en place Vouillon associe l'expérience unique de la PME avec la capacité d'une (petite) ETI. Aujourd'hui Vouillon adresse le marché de l'habitation résidentielle d'architecte haut de gamme, les bâtiments agricoles, commerciaux et industriels pour un territoire couvrant La Savoie, La Bourgogne, l'Île-de-France, le Centre-Val de Loire, les Régions Rhône Alpes et la région PACA à travers une large base de clients professionnels.

Fort d'un développement rapide et d'un projet de développement majeur de ses capacités, Vouillon cherche à construire une équipe commerciale entreprenante et ambitieuse. Nous souhaitons renforcer notre clientèle de professionnels du bâtiment et de la construction bois, notre clientèle dans les départements proches mais peu couverts aujourd'hui, et faire évoluer notre offre. Cette stratégie commerciale appuiera la stratégie d'entreprise qui renforce et investit dès aujourd'hui dans nos capacités de bureau d'études et de fabrication. L'équipe, de 40 personnes, répartie sur deux sites, mixe avec succès l'énergie et le talent des jeunes recrues (1/3 ont moins de 30 ans) avec de grands professionnels apportant une expérience remarquable.

Description du Poste et des Compétences Espérées

Ce poste est un CDI à temps complet.

Rôle :
Dans ce rôle le candidat aura les responsabilités suivantes :

- Développer son portefeuille clients sur sa zone : Région Centre et Sud Île-de-France
- Identifier les opportunités avec des prospects et des clients et générer des leads qualifiés
- Travailler avec l'équipe commerciale pour développer les comptes clients existants et certaines typologies de nouveaux comptes
- Le poste sera amené à évoluer avec le développement de l'entreprise

Compétences espérées :

- Techniques
  - Maîtriser les techniques de vente
  - Maîtriser les outils de bureautique
  - Expérience avec un outil de CRM serait un plus
  - Connaissance de la vente à des professionnels
  - Connaissances des méthodes relationnelles via les réseaux sociaux serait un plus (LinkedIn, Facebook, Instagram, …)
- Relationnelles et sectorielles
  - Bonne connaissance et grosse appétence pour les métiers du bois.
  - Connaissance de la construction bois, de la charpente ou de la couverture
  - Sérieux, doté d'un bon sens relationnel et d'un bon esprit d'équipe
  - Bonne maîtrise de la communication écrite et orale
  - Bonne capacité d'organisation
  - Autonomie
  - Aptitude à se former, apprendre et appréhender les consignes en contact avec ses collègues de travail

Formation :

- BTS, licence technico-commercial ou école de commerce avec une spécialisation dans les métiers de la construction ou du bois
- Formation commerciale de terrain dans la vente B2B : couverture – charpente et/ou ossature bois.

Expérience :

- Expérience dans le domaine de la vente B2B dans l'industrie de la couverture ou construction bois.

Rémunération et Environnement de travail :

- Mix de rémunération fixe et variable 75/25
- Rémunération variable basée sur les performances et non limitée qui permet de dépasser les objectifs.
- Formation assurée : le candidat apprendra, dans un premier temps, l'environnement Vouillon, les produits et les éléments différenciants, en côtoyant l'équipe commerciale, le bureau d'études et l'atelier.

Note

La description de rôle ci-dessus a pour objectif de décrire la nature générale et le niveau d'expertise attendu pour ce poste. Elle n'est pas supposée être une liste exhaustive de responsabilités, de tâches ou de compétences requises.