

# **POSTE : COMMERCIAL TERRAIN (H/F) LA ROQUE-D'ANTHÉRON (13)**

## **L'ENTREPRISE**

Pour une entreprise familiale experte dans l'installation, la gestion et la maintenance des réseaux d'eaux dans les industries et les collectivités (secteur agroalimentaire, pétrochimie, pharmaceutique et logistique,...). En forte croissance, la PME détient un vrai savoir-faire, résultant d'une vingtaine d'années d'existence. Elle dispose d'un rayonnement étendu en Rhône-Alpes, Sud-Ouest Méditerranée et Provence et entretient un réseau de fidèles et de clients historiques.

## **LE POSTE**

Sous la responsabilité de la Direction Commerciale (interventions sur le 04/05/06/13/84), le Commercial est en charge d'assurer le suivi commercial des dossiers auprès des clients et prospects industriels (agroalimentaire, pétrochimie, pharmaceutique, logistique...) sur la région Provence.

Il assure les missions suivantes :

- La gestion et le suivi commercial des ventes sur le périmètre de la Provence, et plus largement des 6 départements en PACA (sans le 84 à terme),
- L'élaboration des devis de récurrence et de nouveaux clients,
- La prospection et la découverte des besoins,
- La qualification des donneurs d'ordres,
- Le suivi de la relation commerciale des clients existants,
- La participation à la stratégie commerciale,
- La visite des prospects et clients et la réalisation des rapports,
- Les prises de rendez-vous,

CDI. Rémunération fixe, variable attractif, prime d'intéressement, Véhicule de Service. Poste basé à La Roque-d'Anthéron (13).

## **LE PROFIL**

De formation supérieure, le candidat a validé une expérience commerciale et technique réussie idéalement dans un environnement proche (tuyauterie, électricité ou en mécanique). Il dispose de réelles qualités commerciales et d'écoute. Très autonome, il est doté d'une bonne capacité de travail, d'une parfaite maîtrise de la communication et du dynamisme pour gérer les éventuelles situations d'urgence. Il dispose d'un sens aigu du client, de la rentabilité et du résultat. Ses appétences techniques lui permettent d'adapter ses offres au mieux des besoins de ses clients avec qui il développe des liens solides et durables. Structuré, il constitue un potentiel sachant s'inscrire dans la durée et dans le développement de l'entreprise. Le candidat maîtrise des outils informatiques et de téléphonie.

**Contact :** [contact@madis-france.com](mailto:contact@madis-france.com)  
**04 42 28 49 09**