

L'entreprise

Notre client est une entreprise du BTP rattachée à un groupe européen actif depuis près de 20 ans, reconnu pour son professionnalisme. Elle est en pleine croissance : +25% en 2018.

Elle intervient sur l'ensemble du territoire français dans le secteur de la consolidation de sol par injection de résine expansive avec une mise en œuvre brevetée, technique innovante qui a prouvé son efficacité.

Dans le cadre de son développement, l'entreprise souhaite renforcer sa force commerciale en créant de nouveaux postes de chargés d'affaires.

Principales missions

- ✓ Qualification des demandes entrantes clients,
- ✓ Prise de rendez-vous, visite, compréhension de la situation,
- ✓ Diagnostic, élaboration du devis et d'un plan d'intervention, explication de la méthode d'intervention,
- ✓ Relance et négociation du prix,
- ✓ Développement et animation d'un réseau de prescripteurs : bureaux d'études, cabinet d'expertise, experts en assurance, syndicats, architectes, services techniques de mairies, responsables immobiliers, etc...

Profil recherché

- De formation géotechnicien, géologue, conducteur de travaux, ingénieur en génie civil/bâtiment/structure, architecte ou ayant une expérience en tant qu'expert en dommages bâtiment/construction,
- Connaissance des pathologies du bâtiment,
- Expérience minimum 3 ans en tant que commercial ou relation client,
- Permis B.

Conditions

- ✓ Home office, Périmètre régional,
- ✓ Salaire fixe + variable : 28-35K€ + 2% à 3% sur CA

- ✓ Voiture, carte essence, télépéage,
- ✓ Téléphone, Ordinateur,
- ✓ Formations aux techniques spécifiques et aux techniques de vente assurées à la prise de poste.

Pour postuler à cette offre, merci de nous adresser votre CV + lettre de motivation à recrutement@acerolacarriere.fr sous la référence **CA-BTP**