

Société : ACO s.a.s.

Secteur d'activité : Matériaux de construction. ACO conçoit, produit et commercialise des solutions innovantes et durables de gestion du cycle de l'eau

Localisation du siège : Notre Dame de l'Isle (27), près de Vernon entre Rouen et Paris

Type de contrat : CDI, période d'essai 3 mois renouvelable 1 fois

Début du contrat : dès que possible

Expérience requise : formation commerciale type Bac +2 / Expérience de 2/3 ans dans le métier commercial terrain

Secteur Géographique : Est de la France

(départements 67/88/52/68/70/21/25/39/71/01/74/69/38/73/26/38/07)

Nombreux déplacements à prévoir dans ces départements (2 à 3 par semaine)

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Le Groupe ACO, leader mondial des systèmes de drainage, a pour ambition de mettre à la disposition de ses clients une expertise globale en matière de cycle de l'eau. Sa mission est de concevoir, produire et proposer des solutions innovantes et durables pour récupérer, prétraiter, réguler et restituer les eaux pluviales et usées à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments. Dans le cadre de son développement, ACO s.a.s. recherche un(e) Chef de secteur Négoces Multi spécialistes, motivé(e) et passionné(e) pour accompagner la montée en puissance de ses activités.

VOS MISSIONS

Au sein de la Business Unit Building Material et sous la responsabilité du Chef des Ventes, vous êtes chargé(e) du développement en France des réseaux de distribution Négoces Multi spécialistes de votre secteur géographique. Vous assurez la gestion des agences régionales en direct et le suivi/respect au quotidien de la stratégie établit par votre Chef des Ventes.

VOS ACTIVITES

- Respecter et mettre en place la stratégie et la politique commerciale afin d'optimiser le référencement produits et dynamiser leur vente
- Gérer le déploiement de la politique commerciale en adaptant les ressources et les produits
- Mettre en place des actions commerciales/promotionnelles terrain dans un cadre défini par le Chef des Ventes
- Assurer le suivi et répondre à l'ensemble des demandes de votre portefeuille clients sur le secteur géographique confié
- Suivre et analyser vos résultats commerciaux, établir des plans d'action mensuels et annuels en fonction des objectifs fixés par votre chef des ventes
- Organiser et conduire les négociations commerciales auprès des grands comptes régionaux en collaboration avec votre Chef des ventes
- Assurer un reporting permanent via le CRM (agenda Outlook et compte-rendu de visite) en place ainsi qu'une veille constante du marché et remonter les informations à la hiérarchie (prix, produit, promotions, informations enseignes)
- Mettre en place des réunions régionales thématiques avec ces clients : formation produit, formation techniques, ...
- Identifier les personnes influentes de son secteur et mettre en place un relationnel avec eux
- Être force de proposition afin d'améliorer notre approche commerciale
- S'impliquer dans les différents projets d'ACO

VOS COMPETENCES TECHNIQUES

- Commerce/négociation
- Outils bureautiques (Microsoft et CRM)

VOS CONNAISSANCES

- Réseaux de distribution BtoB / BtoC
- Produits techniques
- Négoces multi spécialistes

ACO s.a.s.

" Le Quai à Bois " - B.P. 85
27940 Notre-Dame-de-l'Isle - France
Tél. + 33 2.32.51.20.31
Fax + 33 2.32.51.50.82
E-mail : contact@aco.fr / www.aco.fr

