

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 : Notre Dame de l'Isle (27), près de Vernon entre Rouen et Paris (45 minutes en voiture)

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

Début du contrat : à pourvoir immédiatement

Expérience requise : minimum 5 ans

Formation requise : BAC + 2

Rémunération fixe, primes variables, participation, intéressement, remboursements professionnels, véhicule de fonction, téléphone, forfait internet, et ordinateur portable.

Merci d'adresser votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse suivante : [recrutement@aco.fr](mailto:recrutement@aco.fr)

## 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. Pour accompagner le fort développement de la filiale française basée près de Vernon dans l'Eure (27), et dans le cadre de son développement, ACO s.a.s. recherche un/une Responsable Commercial Secteur Ile de France, motivé(e) et passionné(e) pour accompagner la montée en puissance de nos activités.

## VOS MISSIONS

Sous la supervision du Chef des Ventes, au sein du service commercial, le Responsable Secteur Commercial est responsable des ventes et du développement commercial de son secteur géographique, ainsi que du suivi de ses points de vente et ce dans le respect de la politique commerciale mise en œuvre par la Direction. Il assure la commercialisation des solutions innovantes ACO auprès des principaux distributeurs en s'appuyant en interne sur un support commercial technique et marketing fort. Il conseille et fidélise les clients utilisateurs par des visites bureau et chantier (chefs de chantiers, conducteurs de travaux,...). Il anime le réseau des distributeurs et assure une veille concurrentielle sur son secteur.

Votre mission est de développer et fidéliser le portefeuille clients et prospects confié, et dans assurer le suivi. A ce titre vous :

- Maximisez et fiabilisez le réseau de distribution du secteur
- Animez, formez, fidélisez et dynamisez le réseau de distribution : analyse des résultats, suivi et développement des gammes stockées, opérations commerciales, journées portes ouvertes,...
- Suivez les consignes des Ingénieurs d'affaires ou des chefs de marchés
- Assurez localement la prescription des solutions ACO auprès des clients généralistes, spécialistes et multi spécialistes
- Suivez, négociez et concluez des gros projets du secteur avec les Chargés d'affaires
- Réalisez les objectifs quantitatifs et qualitatifs fixés (CA, développement des mises en stock,...)
- Participez au développement et au lancement des nouveaux produits et services
- Vous vous assurez de la solvabilité des clients et du recouvrement des créances
- Utilisez les outils de pilotage de l'activité (CRM, PAC,...)
- Assurez une veille concurrentielle

## VOTRE PROFIL

Ce sont votre personnalité et vos expériences qui comptent avant tout :

### **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](mailto:contact@aco.fr) / [www.aco.fr](http://www.aco.fr)



- *Votre intelligence relationnelle, votre tempérament commercial, votre rigueur organisationnelle, votre capacité à construire un business client basé sur des notions de partenariat, et votre sens du résultat seront des atouts essentiels pour réussir dans cette mission.*
- *Vous savez faire preuve d'initiatives et vous avez du leadership. Vous êtes force de proposition et vous avez le goût du challenge*
- *Vous êtes autonome avec une capacité à travailler en équipe*
- *Formé(e) à nos produits, à nos techniques de vente, nous valoriserons l'expression de vos qualités dans une ambiance sympathique et dynamique, à l'image de nos produits.*
- *Votre manager ainsi que votre équipe, vous apporteront une expertise et un soutien qui vous permettront d'atteindre vos objectifs et de vous épanouir pleinement.*

## VOS COMPETENCES

- *Qualités rédactionnelles : maîtrise de l'orthographe / grammaire / conjugaison française*
- *Informatique : maîtrise du Pack Office (Word, PowerPoint, Excel...)*
- *Connaissance des normes qualité et environnement*
- *ERP / CRM*
- *De formation bac +2 minimum, vous possédez une expérience dans la vente de solutions innovantes en B to B, idéalement de produits techniques destinés au bâtiment ou aux Travaux Publics*

### **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](mailto:contact@aco.fr) / [www.aco.fr](http://www.aco.fr)

