

RESPONSABLE COMMERCIAL MENUISERIE-AGENCEMENT

ATELIERS SAINT-ANDRÉ est une entreprise de menuiserie d'agencement située à Blanquefort (33). Elle compte 40 collaborateurs et réalise un CA de 9 millions d'euros.

Qualifications : Qualibat 4323 (Menuiserie Technicité Supérieure) et 9113 (Agencement Technicité Supérieure).

INTITULÉ DU POSTE : RESPONSABLE COMMERCIAL MENUISERIE-AGENCEMENT

FONCTION :

- ✓ Responsable des objectifs de chiffre d'affaires du département menuiserie/agencement (4.5/5M€), intégrant les critères de qualité et rentabilité d'ASA
 - Management de l'équipe de 4 chargés d'affaires sur les aspects commercial et chiffrage
 - Prospection donneurs d'ordres privés/publics et prescripteurs (architectes principalement)
 - Sélection des demandes entrantes, contact initial prospects
 - Chiffrage
 - Négociation commerciale
- ✓ Part d'activité comme chargé d'affaires (35%)
 - Réalisation en phase commerciale des études permettant d'établir une proposition technique et financière
 - Prise en charge de la relation commerciale en vue de l'obtention de la commande
 - Après la signature du marché, pilotage de sa réalisation jusqu'à la réception sans réserves, soit notamment : choix de conception technique, conduite des équipes intervenant dans la réalisation, achats matières, pilotage des sous-traitants, respect des délais et autres éléments de cahier des charges, relation client, rentabilité financière
- ✓ Type de travaux concernés : mobilier d'agencement, menuiserie intérieure sur mesure, résine de synthèse
- ✓ Domaines d'intervention : hôtellerie, restauration, magasins, châteaux, cavistes, bureaux, particuliers

LOCALISATION :

- ✓ Le poste est basé à Blanquefort (33)
- ✓ Déplacements Grand Sud-Ouest et Paris

PROFIL RECHERCHÉ :

- ✓ Formation de menuisier et/ou : BTS (étude et réalisation d'agencement ou AEA) ou licence pro (conducteur travaux en agencement ou chargé d'affaire en agencement)
- ✓ Expérience de 5 ans minimum comme chargé d'affaires en menuiserie d'agencement
- ✓ Expérience et goût affirmé pour la prospection et la relation commerciale
- ✓ Goût des responsabilités et des challenges, en termes de performance commerciale, satisfaction client, réussite avec les équipes, rentabilité

RÉMUNÉRATION :

- ✓ Forfaitaire, montant suivant expérience.

Merci d'envoyer vos candidatures à l'adresse suivante :

g.bruon@asa-agencement.com