



Responsable Commercial (H/F) Ile de France (Seine-Saint-Denis, Val de Marne, Val d'Oise)

Rejoignez une équipe chaleureuse et soudée pour promouvoir l'excellence industrielle française. Vous croisez tous les jours dans la rue nos produits fabriqués en France. Demain, vous les verrez d'un autre œil !



Notre métier est passionnant : nous participons aux projets d'aménagement urbain aux côtés des entreprises de travaux publics et des cabinets d'architectes les plus prestigieux. Nous imaginons et fabriquons le mobilier urbain des petits et grands projets d'aménagement public. Nous équipons les plus grandes villes françaises : Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Lille, etc. Plus de la moitié de nos affaires sont issues des appels d'offres que nous avons gagnés.

Notre PME (230 salariés, 45M€ de CA) est fière de ses différences : solidarité des équipes et des dirigeants, qualité des produits, innovation permanente, solidité de l'entreprise...

Vous aimez gagner des marchés et de nouveaux clients pour un secteur clé de l'entreprise ? **Devenez Responsable Commercial Ile de France (H/F) à SERI.** Nous vous proposons un CDI, statut cadre, en home office avec déplacement régionaux. Nous mettons à votre disposition tous les outils nécessaires pour réussir : frais de déplacement, téléphone, PC, CRM et un solide parcours d'intégration et de formation vous permettant de découvrir l'entreprise, ses équipes et votre futur métier.

Vos missions

Vous **visitez les collectivités**, les **sociétés de travaux publics** et les architectes **prescripteurs** situés dans votre secteur commercial pour comprendre leurs besoins et orienter la prescription de nos produits.

Grâce à votre **travail méthodique** et votre **force de conviction** vous mettez en place un **plan de conquête commercial** par territoire en mettant en avant les avantages de nos produits et services.

En relais de vos clients, vous vous assurez de la **bonne réalisation des commandes** auprès de nos sites de production. Vous **intervenez dans la réalisation des plus gros chantiers** de votre secteur.

Votre capacité d'adaptation et votre aisance relationnelle vous permettent d'évoluer auprès d'une **clientèle très variée**, de maître d'œuvre de premier plan au chef de chantier en passant par les responsables locaux de la voirie, de la propreté et des espaces verts.

Vous êtes rattaché et soutenu par le **Directeur Commercial**, qui anime une **équipe de 8 Responsables commerciaux** passionnés. Vous êtes également **appuyé au quotidien** par **l'équipe de la Relation Clients**.

Votre profil

Vous aimez le **milieu des travaux publics**, les **produits industriels**, **l'esthétique** et **l'architecture**. Vous avez une aptitude naturelle pour établir un lien de confiance avec vos collègues et vos clients.

Professionnel de la vente, vous êtes curieux, organisé et suivez rigoureusement vos dossiers. Vous aimez gagner, convaincre, prescrire, négocier, défendre vos points de vue, travailler à long terme.

Doté d'un **bon niveau de culture générale**, vous avez une formation de type école supérieure de commerce et possédez une expérience de la vente réussie, acquise sur le terrain. Un succès dans ce poste vous ouvrira des possibilités d'évolutions au sein du groupe.

Vous souhaitez postuler ?

Merci de bien vouloir adresser CV et lettre de motivation manuscrite par courrier à SERI – 21 rue du Sanital – 86100 Châtelleraut en précisant dans l'objet la référence « 2022.mai.RC.IDF » à l'attention de M. Bourghelle.