

Annonce poste COMMERCIAL SEDENTAIRE H/F

Vivre en bois - Toulouse - COMMERCIAL SEDENTAIRE H/F

« *UNE AVENTURE HUMAINE POUR GRANDIR AU CŒUR DU BOIS* »

Une phrase qui résume notre promesse !

Chaque jour, vous vivrez votre passion pour le bois. Nous accordons une grande importance à proposer des produits de qualité conçus dans le respect des forêts et de la nature. C'est une ressource trop précieuse pour être gaspillée !

Nous mettons un point d'honneur à faire grandir chaque membre de nos équipes. Nous pouvons vous promettre des challenges. Vous êtes autonomes et pourrez entreprendre dans une entreprise dynamique qui innove continuellement : « j'agis, je tente, je me trompe, je partage, j'écoute, je corrige et je réussis ». Et ceci dans l'objectif de satisfaire nos clients. Ils sont au centre de nos préoccupations. Nous avons à cœur de leurs offrir une prestation fondée sur la confiance, la convivialité ainsi qu'une relation durable et équitable.

Aujourd'hui, le réseau VIVRE ENBOIS se compose de 20 plates-formes commerciales et logistiques pour distribuer des produits bois transformés (rabotés, traités, lasurés, collés, assemblés) destinés aux aménagements extérieurs, à la construction, à l'agriculture et à l'équipement des collectivités.

Si tous les éléments que vous venez de lire vous correspondent, alors vous pouvez continuer !

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons pour VIVRE EN BOIS TOULOUSE, un(e) COMMERCIAL SEDENTAIRE situé à TOULOUSE en CDI. Rattaché(e) au responsable libre-service vous assurez une mission de COMMERCIAL SEDENTAIRE qui s'articule autour de 2 grands axes :

Accueil / Vente / Administratif :

- Assurer en interne l'accueil téléphonique et physique des clients de l'agence
- Se positionner en interlocuteur privilégié des clients et les renseigner en magasin sur les produits et les tarifs
- Assurer le suivi administratif et comptable des commandes clients
- Au quotidien, assurer la vente des produits du catalogue Vivre En Bois et autres produits disponibles et travailler en binôme avec le commercial externe ou le chef d'agence

Gestion commerciale / ADV / Suivi de livraison :

- Gérer la quincaillerie
- Assurer l'administration des ventes : de la saisie des commandes jusqu'à la livraison chez les clients
- Répondre aux demandes de documentation et gérer l'envoi des échantillons
- Etablir les devis et en assurer la relance
- Informer le client du suivi de sa commande
- Vérifier l'adéquation des commandes clients / livraisons
- Travailler de manière étroite avec les magasiniers et responsables magasin
- La mise en place d'actions commerciales

Vous avez une formation commerciale ou bien vous justifiez d'une expérience réussie de 2 ans minimum dans le bâtiment, le bois ou la charpente.

Dynamique, rigoureux(se) et convivial(e), vous disposez de bonnes qualités relationnelles pour mener à bien les missions qui vous sont confiées.

Vous êtes intéressé par cette OFFRE ? Alors rejoignez le site VIVRE EN BOIS, réseau de distribution du fabricant PIVETEAU BOIS. Vous serez agréablement surpris par les relations simples et conviviales entre les différents acteurs de l'entreprise et par les projets de développement proposés.

Poste en CDI à 37h30/semaine.

Votre CV + lettre de motivation à déposer sur le site *vivrebois.com*