

OFFRE D'EMPLOI

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT

SOLIBOIS, c'est bien plus qu'une scierie industrielle. Implantée à Levier, au cœur du massif forestier du Jura, l'entreprise transforme avec passion les résineux locaux (sapin, épicéa, douglas) pour en faire des produits de qualité, destinés à des usages variés :

- Construction et charpente : sciages, bois de couverture, bois de fermette
- Industrie : lamelles sèches, bois d'emballage, caisserie et palettes
- Aménagement & innovation : bois vieillis naturellement, aménagements extérieurs et, plus récemment, une gamme originale de boîtes en bois pour l'agroalimentaire

Notre clientèle est riche et diversifiée : distributeurs de matériaux, négoce spécialisés bois, grandes surfaces de bricolage et industriels de la filière.

Ce qui nous anime ?

- La valorisation responsable des forêts locales
- L'innovation au service de nos clients
- Une équipe soudée et passionnée par le bois

Rejoindre Solibois, c'est intégrer une entreprise à taille humaine qui conjugue tradition et modernité, proximité et ambition.

Lieu : 25270 Levier - ZA CHAMPS BEGAUD

Type de contrat : CDI

Prise de poste : Dès que possible

MISSIONS PRINCIPALES

En tant que Technico-Commercial(e), vous serez le relais entre notre savoir-faire industriel et les besoins de nos clients.

- **Développer et fidéliser le portefeuille clients** : distributeurs de matériaux, négoce spécialisés bois, grandes surfaces de bricolage et industriels de la filière.
- **Prospecter de nouveaux marchés** et identifier des opportunités commerciales en lien avec nos gammes (sciages, bois d'aménagement, produits innovants).
- **Assurer le suivi des projets clients**, de la définition du besoin jusqu'à la livraison, en garantissant satisfaction et réactivité.
- **Conseiller techniquement nos clients** sur les caractéristiques de nos produits (essences, sciages, finitions, usages possibles).
- **Participer au développement commercial** des nouvelles gammes (bois vieillis, aménagement extérieur, boîtes en bois pour l'agroalimentaire, murs bois décoratifs).
- **Contribuer à la veille marché** : remonter les tendances, les besoins clients et les informations concurrentielles pour nourrir notre stratégie.
- **Gérer** les éventuels litiges, contrôler les encours et règlements clients
- **Représenter l'entreprise** lors de salons, événements professionnels et visites clients, en incarnant l'image et les valeurs de Solibois.

OFFRE D'EMPLOI

TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT

PROFIL RECHERCHÉ

- Diplômée d'une formation forestière, technico-commerciale ou commerciale (niveau Bac +2 à Bac+3)
- Une première expérience dans le vente de produits techniques dans le secteur du bois, de la construction ou encore du bâtiment.
- Bonne compréhension technique des produits et capacité à vulgariser les solutions auprès des clients.
- Goût du terrain, de la négociation et du développement commercial.
- Autonomie, rigueur et sens de l'organisation.
- Qualités relationnelles fortes, esprit d'équipe et dynamisme.

CE QUE NOUS OFFRONS

- Une entreprise à taille humaine où chaque collaborateur compte.
- Un secteur porteur et durable, ancré dans la filière bois locale.
- Un poste polyvalent et stimulant, au croisement du technique et du commercial.
- Une autonomie réelle dans vos missions et un accompagnement dans votre réussite.
- La possibilité de participer activement au développement de gammes innovantes.

RÉMUNÉRATION

- Fixe + prime annuelle sur objectifs + intéressement + véhicule de fonction + ordinateur/ téléphone portable
- Cadre au forfait

CONTACT

Etienne RENAUD (Dirigeant)
recrutement@solibois.fr

