

ANNONCE VIVRE EN BOIS Montauban

Poste à pourvoir à partir du 25 juin 2026

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 les 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 EN BOIS se compose de 24 plates-formes commerciales et logistiques. Les plates-formes Vivre En Bois ont pour mission la commercialisation des produits bois transformés (rabotés, traités, lasurés, assemblés) destinés aux aménagements extérieurs, à la construction, à l'agriculture et à l'équipement des collectivités

Dans le cadre d'un remplacement, nous recherchons pour VIVRE EN BOIS MONTAUBAN, un(e) COMMERCIAL SEDENTAIRE H/F situé à MONTAUBAN en CDI

Rattaché(e) au Responsable de la plateforme, 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 responsable 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 seront confiées.

- Poste en CDI à 37h30/semaine
- Primes selon conditions