

RESPONSABLE GRANDS COMPTES F/H

Des expertises, une passion partagée, une envie commune : **Grandir avec le Bois !**

ISB est un acteur reconnu, spécialiste des solutions bois en France. Nous sélectionnons les meilleurs bois, fabriquons des produits fiables et durables pour fournir des solutions bas carbone, adaptées aux besoins des acteurs de la construction, de l'aménagement, de l'industrie.

Chez ISB, nous anticipons demain : les équipes ne cessent, depuis plus de 60 ans, de faire avancer l'entreprise pour porter haut et fort le bois en France et s'adapter continuellement aux nouveaux besoins.

Notre spécialité ? Apporter des solutions d'avenir, dans un monde qui doit se réinventer. Les expertises ISB sont là pour accompagner cette dynamique avec des solutions bois performantes et durables. Ces solutions sont aussi respectueuses : des femmes et des hommes, du bois et des forêts (avec des approvisionnements contrôlés et certifiés), de notre planète (grâce à des produits à faible impact et des transports optimisés).

Mais la grande force d'ISB réside dans son esprit d'équipe : au sein de l'entreprise en unissant les compétences et les personnalités de 350 collaborateurs.

Description du poste et Missions

Vous recherchez un poste dans un environnement stimulant : une entreprise **à taille humaine où votre voix compte**, avec des **équipes soudées** et une **culture de l'innovation** ?

Vous aimeriez **évoluer dans un secteur porteur** : le bois, matériau d'avenir, au cœur des transitions écologique et industrielle ? Alors notre proposition peut vous intéresser !

ISB recherche son RESPONSABLE GRANDS COMPTES F/H basé(e) à Rochefort (17).

Missions :

Rattaché(e) au Directeur du pôle Solutions Industrielles, vous aurez pour responsabilité le déploiement de la politique commerciale auprès des clients industriels sur la gamme de produits bois rabotés et solutions de prestations (séchage, rabotage, découpe...).

Pour mener à bien votre mission vous serez accompagné d'une Assistante technico-commerciale spécialisée.

Périmètre géographique : France.

Vos responsabilités principales :

Pilotage stratégique d'un portefeuille clients dédié :

- Déploiement de la politique commerciale et respect de la stratégie tarifaire de l'entreprise.
- Négociation avec les clients pour des solutions techniques et économiques adaptées à leurs besoins.

Développement commercial et fidélisation :

- Croissance du chiffre d'affaires via la prospection et le développement de nouveaux partenariats.
- Suivi des projets clients : de la prescription à la livraison, en garantissant une solution technique optimale.
- Veille concurrentielle active : identification des opportunités et remontée d'informations pour alimenter les équipes marketing et innovation.

Collaboration transverse :

- Travail en binôme avec une Assistante technico-commerciale dédiée pour un suivi opérationnel efficace.

- Reporting régulier à la direction pour un pilotage précis de l'activité.
- Participation aux salons, conférences et événements sectoriels pour renforcer la notoriété d'ISB.

Innovation et prescription :

- Contribution à l'évolution de l'offre : en interagissant avec les équipes opérationnelles pour anticiper les besoins du marché.
- Promotion des solutions bois rabotés : argumentaire technique et commercial pour convaincre les industriels.

⇒ **Poste évolutif vers le management de l'équipe commerciale.**

Mieux vivre ensemble, aujourd'hui et demain, en harmonie avec ce qui nous entoure !

Profil :

Nous recherchons un(e) commercial(e) aguerri(e) avec :

- Une formation technique : profil ingénieur, technicien supérieur ou équivalent dans les domaines du bois, de la construction ou de l'industrie.
- Une expérience confirmée : minimum 3 ans en vente B2B, idéalement dans l'univers du bois ou des solutions industrielles.
- Des compétences clés :
 - Excellente capacité d'écoute et d'analyse pour cerner les besoins clients.
 - Dynamisme, autonomie et sens du résultat pour atteindre vos objectifs.
 - Réseau et connaissance du territoire français : un atout pour identifier les opportunités.
- Un état d'esprit :
 - Engagé(e) pour le bois et ses enjeux durables.
 - Force de proposition, avec une appétence pour l'innovation et les défis commerciaux.
 - Esprit d'équipe : vous savez fédérer en interne comme en externe.

Une belle opportunité professionnelle, dans une entreprise dynamique et à taille humaine !

Pourquoi nous rejoindre ?

- Groupe ISB est un acteur engagé et qui travaille un matériau naturellement attractif : le bois !
- Un poste de CDI avec une période d'essai non renouvelable basée sur l'intégration
- Une rémunération en fonction du profil et du niveau d'expérience, composée d'un fixe et d'un variable
- Un parcours d'intégration personnalisé : visites de site, rencontres avec les équipes, les services support...
- Une formation interne sur les produits (Wood Academy), les gammes, les outils....
- Un véhicule de fonction pour votre confort au quotidien et sans marquage, utilisable pour vos trajets professionnels comme personnels avec boîte automatique. Modèle au choix dans une gamme équivalente à des SUV compacts ou berlines dynamiques
- Un ordinateur et téléphone portable mis à disposition
- Des avantages sociaux attractifs : 13ème mois, 12 RTT, tickets restaurant (8,80€), Home-office, prime d'ancienneté, mutuelle, prévoyance, charte de frais déplacements, CSE...

Notre processus de recrutement :

1. Préqualification téléphonique : Premier échange avec notre équipe RH (Emmanuelle ou Raphaël) pour vous présenter l'entreprise, le poste et mieux cerner votre profil et vos attentes.
2. Entretien avec le manager : Rencontre avec votre futur manager pour parler plus en détail des missions et valider l'adéquation technique et humaine.
3. Rencontre des équipes & visite du site : Dernière étape sur site pour découvrir les locaux, échanger avec l'équipe et vous projeter dans votre futur environnement.
4. Intégration : Un parcours d'intégration personnalisé vous attend pour vous souhaiter la bienvenue et faciliter vos premiers pas chez nous.

Cette annonce vous a plu ? Vous souhaitez devenir un ISBien !

N'hésitez plus, envoyez-nous votre candidature à recrutement@groupe-isb.fr