



tibbloc

LOCATION CHAUD + FROID + VAPEUR

- Rattaché(e) à la Direction Commerciale de **notre agence située à Guibeville (91)**, vous rejoignez notre super équipe parisienne composée d'Amar, Jonathan et Mike. En tant que véritable spécialiste de la vente, **vous avez pour challenge de développer le secteur du nord de l'Île-de-France (95/93/60)**.

- **VOS JOURNÉES AU SEIN DES ÉQUIPES TIBBLOC SERONT RYTHMÉES PAR LES ACTIVITÉS SUIVANTES :**

- **Développer votre portefeuille clients** en prospectant et identifiant les interlocuteurs clés décisionnaires.
- **Détecter des projets** et commercialiser nos solutions et prestations.
- **Conseiller et accompagner vos clients** dans la mise en place de nos solutions techniques et de services dans le respect de la réglementation en vigueur.
- **Chiffrer et établir l'offre** la mieux adaptée au besoin du client **en collaboration avec les équipes techniques internes et la direction** si nécessaire.
- **Garantir la bonne relation clientèle** par une forte présence terrain afin d'établir un partenariat durable.
- Établir les reportings de votre activité et participer aux **réunions des équipes commerciales** chaque trimestre.
- **Être force de proposition** quant à l'amélioration des processus et travailler en collaboration avec les services internes.

- **LES COMPÉTENCES ATTENDUES SUR CET EMPLOI :**

Issu-e d'un **parcours technico-commercial** avec un niveau d'études de Bac +2 à Bac +5, **vous êtes un chasseur dans l'âme doté d'un talent de négociateur**. Vous avez acquis une expérience réussie d'au moins cinq ans sur la vente de produits techniques liés au génie climatique.

Orienté(e) sens du résultat, de nature curieux-se, respectueux-se de vos engagements, vous êtes reconnu-e pour **vos aptitudes à établir et à conserver des relations de qualité avec vos clients**. Vous êtes également à l'écoute des équipes techniques et des projets en cours afin de **garantir le succès collectif** de vos affaires. Vous disposez de **bonnes qualités rédactionnelles** et vous adaptez rapidement à **de nouveaux outils informatiques**.

Goût du challenge, implication, réactivité, sens des initiatives, des pugnacité, alliés à un véritable **intérêt pour les énergies mobiles** (chauffage/froid/vapeur) seront vos atouts pour contribuer à la croissance de Tibbloc !

- **LES AVANTAGES SALARIAUX LIÉS À VOTRE EMPLOI AU SEIN DE TIBBLOC :**

- Un salaire annuel brut qui sera négocié en fonction de votre expérience.
- Une part variable, avec des primes mensuelles et trimestrielles
- Forfait 218 jours travaillés par an
- Une prime de participation et un plan d'épargne entreprise
- Un véhicule de fonction
- Une mutuelle « famille » prise en charge à 80 % par l'entreprise

- **NOUS REJOINDRE C'EST :**

- Contribuer au développement d'une entreprise à taille humaine, à l'écoute de ses salariés.
- S'épanouir au sein d'équipes professionnels, solidaires et engagées pour la satisfaction de ses clients.