

FRANCE MATERIAUX PROVIBAT Matériaux **existe depuis presque 20 ans** et s'est développée dans le bassin roannais et est rattaché au groupement de négoce indépendants FRANCE MATERIAUX

Spécialiste du négoce de matériaux de construction, nous proposons une large gamme de produits regroupée en **7 secteurs d'activités** :

- Le gros œuvre (fondation, élévation, ciment...),
- L'aménagement extérieur (pierre, pavé, dalle, bordure...),
- La couverture (tuile, fenêtre de toit, bois de charpente),
- L'isolation et cloison (isolant BIO, plaque de plâtre, carroblic...),
- Le carrelage (carrelage sol, carrelage mural, faïence...),
- La menuiserie (porte, fenêtre, escalier, volet...),
- L'aménagement intérieur (lambris, parquet, panneaux bois...).

Nous recherchons, pour renforcer notre équipe au sein de notre site de Riorges (42), un Technico-Commercial Sédentaire en négoce de matériaux de construction.

Missions et Attributions :

- Assurer efficacement l'accueil au comptoir et au téléphone, établir un contact positif et un climat de confiance avec le client en personnalisant la relation avec lui dès son arrivée,
- Recueillir le maximum d'informations sur les besoins et les demandes du client en vue de lui délivrer des conseils techniques appropriés sur les techniques et les produits de construction,
- Rédiger le devis dans le respect des règles de la politique tarifaire et des quantités de matériaux nécessaires au client,
- Répondre aux objections du client et transforme le devis proposé en commande client,
- Réaliser les encaissements,

De plus :

- Procéder à la mise en rayon des produits, à la mise en avant de certains produits dans l'espace de vente et à l'étiquetage des prix,
- Contrôler les stocks et participer aux inventaires,
- Participer à toute activité commerciale organisée par la Société,
- Etc.

Qualifications et compétences :

Profil humain :

- Aisance verbale et relationnelle, implication, engagement et rigueur,
- Sens du service, de la qualité et du résultat orienté client,
- Dynamisme, réactivité dans la compréhension des besoins et force de proposition, dans la compréhension des demandes clients et la résolution de problème.

Connaissances :

- Maîtrise du marché du négoce des matériaux, du monde du bâtiment et de la construction et ses techniques,
- Bonnes connaissances des outils informatiques fondamentaux, des logiciels dédiés et des calculs techniques,
- Maîtrise des techniques de la relation client.

Avantages :

Mutuelle groupe, intéressement
Type d'emploi : Temps plein, CDI

Merci d'adresser votre candidature (CV, lettre de motivation)

recrutement@vilvert-materiaux.com