

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, fenêtré de toit, bois de charpente),
- L'isolation et cloison (isolant BIO, plaque de plâtre, carrobric...),
- Le carrelage (carrelage sol, carrelage mural, faïence...),
- La menuiserie (porte, fenêtré, escalier, volet...),
- L'aménagement intérieur (lambris, parquet, panneaux bois...).

**Pour renforcer notre équipe au sein de notre site de Riorges (42),  
Nous recherchons**

**TECHNICO-COMMERCIAL(e) SEDENTAIRE H/F  
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](mailto:recrutement@vilvert-materiaux.com)