

## Commercial terrain spécialiste isolation (H/F)

60000 BEAUVAIS [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

Aujourd'hui, 5e acteur sur le marché du travail et de l'emploi en France, Actual group est un groupe français, à la vision résolument humaniste, qui milite chaque jour pour faciliter le droit au travail pour tous. Organisé autour de 4 métiers, travail intérimaire, recrutement, accompagnement et formation.

### Le poste

#### Le poste :

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous jouez un rôle clé dans le développement du chiffre d'affaires et l'expansion du portefeuille clients sur le secteur de l'Oise.

#### Vos missions :

- Développer l'activité commerciale en prospectant activement de nouveaux clients et en identifiant de nouvelles opportunités de marché.
- Gérer et fidéliser un portefeuille clients existant en instaurant une relation de confiance durable.
- Identifier les besoins des clients en matière d'isolation et de rénovation énergétique, et proposer des solutions techniques adaptées.
- Réaliser des visites commerciales et techniques sur les chantiers afin d'évaluer les projets et d'anticiper les besoins.
- Élaborer des offres commerciales et des devis en collaboration avec les équipes techniques.
- Assurer le suivi des propositions commerciales, relancer les clients et conclure les ventes.
- Atteindre et dépasser les objectifs commerciaux fixés.
- Assurer une veille marché et remonter les informations terrain afin d'optimiser la stratégie commerciale.
- Gérer votre activité en toute autonomie (organisation des tournées, priorisation des actions, reporting régulier).

#### Nous vous proposons :

- Contrat : CDI
- Rémunération : 2700 K + variable attractif
- Avantages : véhicule, PC portable, téléphone, mutuelle, prévoyance, prime de vacances, intéressement
- Poste basé à Beauvais (60) avec déplacements quotidien sur le département de l'Oise

## **Le profil recherché**

### **Le profil recherché :**

De formation commerciale (Bac +2 minimum), vous justifiez d'une expérience réussie en développement commercial, idéalement dans le secteur du BTP, de l'isolation ou du négoce de matériaux.

- Vous êtes organisé(e) et doté(e) d'une grande rigueur.
- Vous avez le sens du commerce et de la satisfaction client.
- Vous avez une capacité d'adaptation dans un environnement exigeant.
- Vous agiles avec les outils informatiques.