

## Commercial (F/H)

08000 CHARLEVILLE MEZIERES [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

### L'entreprise

"Préparez votre avenir : Notre agence est prête à vous accueillir !

Chez Actual , Manon, Marie-Line et Audrey sont ravis d'annoncer que leurs portes sont grandes ouvertes et qu'elles sont prêtes à rencontrer de nouveaux talents passionnés et motivés.

Nous sommes convaincus que les meilleurs talents sont la clé de notre succès. Rejoignez nous et construisons ensemble l'avenir !"

### Le poste

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous aurez pour mission principale de piloter et de dynamiser notre activité sur le département des Ardennes (08).

Votre quotidien s'articulera autour de deux axes majeurs : la fidélisation de nos clients et la conquête de nouvelles parts de marché dans le secteur du commerce de gros de produits sidérurgiques et industriels.

#### **Ce que nous vous offrons**

Secteur géographique : Ardennes (08) Poste en itinérance.

Rémunération attractive : Salaire fixe (selon profil) + primes motivantes basées sur vos performances (objectifs de vente et prospection).

Outils de travail : Véhicule de fonction, téléphone, tablette/ordinateur portable

### Le profil recherché

**Vos missions principales:**Développement du portefeuille existant : Visiter, conseiller et fidéliser un portefeuille de clients actifs. Identifier leurs besoins pour maximiser les volumes de vente.

Prospection active : Identifier et conquérir de nouveaux comptes (négociants, industriels, professionnels du bâtiment) sur l'ensemble du territoire ardennais.

Négociation commerciale : Élaborer les offres tarifaires, négocier les contrats et veiller à la rentabilité de vos ventes.

Suivi technique et satisfaction : Apporter un conseil technique de qualité sur nos gammes de produits et assurer un suivi rigoureux jusqu'à la livraison.

**Le profil recherché:**Formation / Expérience : Vous justifiez d'une expérience réussie sur un poste similaire, idéalement dans le secteur de la métallurgie, de la sidérurgie ou de la fourniture industrielle.

Compétences : Vous maîtrisez les techniques de négociation commerciale (B2B) et possédez de solides connaissances (ou une forte appétence) pour les produits techniques et industriels.

Qualités : Tempérament de "chasseur" pour la prospection, excellent relationnel, autonomie et rigueur dans l'organisation de vos tournées.