

Commercial terrain spécialiste isolation (H/F)

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



CDI

Dès que possible

Temps plein

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 agile avec les outils informatiques.