



## Menuisier poseur F/H

---

<b>Date :</b>	12/02/2024	<b>Localisation :</b>	Non communiquée, 79140 Combrand (79 - Deux-Sèvres)
<b>Réf. :</b>	OFFRE - 464 129	<b>Rémunération :</b>	de 25000€ à 40000€ par ANNEE + Intéressement / Participation
<b>Type de contrat :</b>	CDI	<b>Formation :</b>	BAC+2
<b>Expérience :</b>	5-7 ans		

---

### Description de l'entreprise :

Synergie, mettons nos énergies en commun. Fort d'une présence dans 17 pays, avec 800 agences d'emploi et de 5 000 collaborateurs, le Groupe Synergie, 1er groupe français de services en Ressources Humaines, vous accompagne dans votre carrière professionnelle : recrutement CDD-CDI, intérim, formation et conseil RH. Depuis notre origine, nous nous différencions par nos valeurs, notre sens de l'engagement et notre capacité à apporter des solutions concrètes aux clients, candidats et intérimaires.

### Poste proposé :

Pme Familiale Française de plus de 800 salariés, implantée sur le territoire depuis 80 ans et spécialisée dans la fabrication de produits innovants & Sur Mesure. Cette industrie commercialise ses menuiseries auprès des professionnels (B to B). Statut : Technicien  
CDI 35 H hebdo sur 4 Jours et demi (modulation annuelle)  
Du Lundi au vendredi midi  
Poste Basé à Combrand (79)

Salaire de 26 à 30 kEUR selon profil + Intéressement + Participation + 30% de bonus sur CP sur les 24 premiers jours + chèques vacances + Mutuelle 100%

Dans le cadre de son développement, notre client recherche un (e) Technico-commercial(e) sédentaire (H/F) spécialisé(e) dans la menuiserie.

Au sein d'une équipe de 4 techniciens et en collaboration avec l'atelier, votre rôle principal de référent technique vous demande

- Comprendre et contrôler la faisabilité de la commande Client
- Vérifier les cohérences des délais de livraison
- Saisir et transcrire les commandes dans l'ERP
- Transmettre et suivre sa fabrication en atelier

**Profil recherché :**

Etablir un contrat de vente - Réaliser la gestion administrative - Veiller au respect des clauses du contrat et s'assurer de la satisfaction des clients - Assurer une veille concurrentielle afin d'identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise par rapport au marché - Animer un réseau de vente - Identifier les besoins d'un client - Définir et identifier des cibles commerciales - Réaliser la démonstration d'un produit - Assurer la gestion et le suivi d'un portefeuille client - Analyser les résultats d'une vente - Mettre en place des actions de prospection - Conduire un entretien de vente - Caractéristiques des produits commercialisés - Réglementations spécifiques à l'entreprise - Techniques de vente - Prospection commerciale - Techniques commerciales - Connaissance de l'offre de l'entreprise et de son marché - Gestion des comptes clients

Réactivité - Autonomie - Capacité à convaincre - Orientation client - Capacité à gérer des situations stressantes - Aisance relationnelle - Ecoute active

---

**Pour postuler, cliquer ici :**      <http://app.mytalentplug.com/redirection.aspx?ojid=0xXIMMOjsUZ+4yZjtPCCGA=>

---