

## Responsable commercial (e) Facility Management/Multitechnique...

[https://recrutement.facilitisrh.com/front-jobs-detail.html?id\\_job=309&id\\_origin=0](https://recrutement.facilitisrh.com/front-jobs-detail.html?id_job=309&id_origin=0)

<b>Mise à jour</b>	22-12-2017
<b>Service</b>	Facilitis Recrutement
<b>Localisation</b>	Provence-Alpes-Côte-d'Azur
<b>Contrat</b>	CDI
<b>Expérience</b>	5 à 10 ans
<b>Statut</b>	-
<b>Fonction</b>	22 Manager commercial



### Contexte et définition du poste

Pour notre client, grand groupe spécialisé dans les métiers de la maintenance tertiaire et du facility management, nous recherchons :

#### Un(e) Responsable commercial (H/F) secteur Facility Management/ Multitechnique à Valence (26)

En tant que Responsable Commercial(e) , vous serez en charge du développement commercial du secteur Drôme/Ardèche opérant dans le domaine du service aux utilisateurs (prestations de gestion de courrier, nettoyage, gestion des déchets, accueil etc...) et de la maintenance multi- technique tertiaire ou industriel (maintenance climatisation, ventilation, chauffage, maintenance électrique et second œuvre). Vous êtes le garant de la culture et de la dynamique commerciale de l'entreprise.

Sous la responsabilité du directeur de centre de profit, vos missions consistent à :

- Assurer le développement du portefeuille clients par l'ouverture de nouveaux comptes.
- Réaliser une veille marché, qualifier les segments à potentiel et identifier les opportunités d'affaires.
- Concevoir, déployer, et faire évoluer le plan d'actions commerciales de l'entreprise en collaboration avec le directeur de centre de profit,
- Développer et exploiter un réseau commercial par un maillage relationnel avec des prescripteurs, des leaders d'opinion, des décideurs et des cibles commerciales directes,
- Organiser la prospection et conduire les démarches commerciales, assurer l'identification du besoin, le chiffrage et la négociation de l'offre,
- Superviser et assurer l'animation commerciale des responsables d'affaires, à qui vous transférez l'exploitation des nouveaux comptes dans une logique de foisonnement.

### Profil recherché

Vous disposez d'une expérience de 5 ans en développement commercial BtoB, acquise idéalement sur le secteur du FM multitechnique, du second œuvre, ou de la maintenance industrielle/technique. Vous disposez d'un réseau solide sur le secteur Drôme/Ardèche.

Aisance relationnelle, communication dynamique, esprit de conquête commerciale, capacités d'analyse et de synthèse, approche stratégique de la fonction sont autant d'atouts qui vous permettront de réussir à ce poste.