

*KDI est le distributeur de Produits Métallurgiques et Services Associés en France.*

*KDI propose une large gamme de plusieurs milliers de références stockées (aciers, inox, aluminium et métaux non ferreux) au service de nombreux secteurs de l'économie.*

*KDI accompagne ses clients dans l'évolution de leur métier, en leur apportant des solutions novatrices grâce notamment à la digitalisation de l'ensemble de ses chaînes de production et services.*

## **Commercial sédentaire HF – Carquefou (44)**

### **Description du poste :**

Rattaché(e) au Manager du site, vous développez activement votre portefeuille clients et conseillez les clients afin de concrétiser la vente par téléphone ou par e-mail. Vous traitez les offres et les commandes selon les process de l'entreprise.

### **Vos principales missions :**

- Garantir l'atteinte des ambitions de résultats annuels à délivrer sur votre portefeuille clients et prospects
- Prioriser et traiter les demandes entrantes des clients (téléphone ou mail) de manière active, découvrir leurs besoins pour vendre le mix produits adapté et réaliser des ventes additionnelles.
- Consulter et négocier avec les fournisseurs, selon le cadre défini par la Direction des Achats.
- Négocier avec les clients les conditions tarifaires et de livraison adéquates, permettant de garantir la rentabilité des affaires, dans le respect de la politique commerciale
- Prospecter par des appels sortants pour vendre des produits ou des services, en coordination avec le commercial itinérant le cas échéant.
- Suivre ses résultats journaliers de vente et mettre en œuvre les actions nécessaires à l'atteinte des résultats mensuels
- Enregistrer, suivre et relancer quotidiennement les offres, les commandes et les contrats clients, en vous assurant du taux de couverture crédit des clients.
- Relancer les factures non payées, négocier les conditions et termes de paiement selon les directives de l'entreprise

### **Le profil que nous recherchons :**

- De formation Bac à Bac + 3/4

- Expérience de la négociation commerciale et vente B to B par téléphone d'a minima 2 ans
- Fort goût pour le challenge et le développement actif et soutenu d'une clientèle à fidéliser
- Une expérience dans la vente des aluminium, inox et cuivre serait un plus
- Maîtrise de l'outil informatique (SAP idéalement, pack office) et des outils digitaux
- La connaissance des secteurs du bâtiment, du second œuvre ou de la distribution industrielle sera appréciée mais non indispensable pour ce poste.
- Sens du service apporté aux clients, réactivité,
- Détermination dans l'atteinte des résultats,
- Goût pour le travail en équipe.
- Forte volonté d'adhérer à la culture de l'entreprise et lui permettre d'être un partenaire de référence chez les clients.

#### **Nous offrons :**

- Salaire fixe sur 13ème mois + variable + mutuelle + prévoyance.
- RTT
- Avantages CSE

#### **Détails du poste :**

- **1 poste basé à Carquefou (44)**
- Type de contrat : **CDI**
- Convention Collective applicable : **Convention Collective Nationale de la Métallurgie**
- Classification : **D8**
- Temps de travail : temps plein – **35 heures hebdomadaires**
- Date de prise de poste : **Dès que possible**
- Rémunération annuelle : **A partir de 28 450€**



Merci de transmettre votre candidature par mail à l'adresse suivante :

[recrutement@kdi.fr](mailto:recrutement@kdi.fr)

*Dans le cadre de sa politique Diversité et Inclusion, KDI étudie, à compétences égales, toutes candidatures dont celles des personnes en situation de handicap.*