



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.

Nous recrutons notre futur(e) :

Commercial itinérant HF – Portes Les Valence (26)

Rattaché(e) au Manager du site, vous prospectez de nouveaux clients cibles sur les départements 30 et 34, développez et fidélisez activement le portefeuille clients en assurant la vente et la promotion de l'offre produits et services sur le périmètre confié dans les objectifs de rentabilité de KDI.

Vos principales missions :

- Garantir l'atteinte des ambitions de résultats annuels à délivrer sur votre portefeuille clients et prospects
- Etablir et réaliser votre plan de prospection en ciblant les prospects selon les critères définis par la politique commerciale
- Prospecter activement et en continu de nouveaux clients
- Assurer la pérennité et le développement rentable de votre portefeuille clients
- Suivre ses résultats journaliers de vente et mettre en œuvre les actions nécessaires à l'atteinte des résultats mensuels
- Etablir et suivre des plans d'action en accord avec votre manager et avec les directions produits
- 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
- Relancer les factures non payées, négocier les conditions et termes de paiement selon les directives de l'entreprise
- Promouvoir l'utilisation des outils digitaux par les clients et partenaires
- Assurer une veille marché et être force de proposition pour la croissance du business de votre agence

Le profil que nous recherchons :

- Idéalement de Formation de Bac 2/4 en commerce
- Fort goût pour le challenge et le développement actif et soutenu d'une clientèle à fidéliser
- Expérience de négociation commerciale et vente terrain B to B de produits auprès d'une clientèle de professionnels (construction et industries) d'a minima 2 ans
- Idéalement connaissance des produits métallurgiques et des services à valeur ajoutée associés
- Maîtrise de l'outil informatique (SAP, pack office) et des outils digitaux
- Déplacements professionnels avec découchés.



- Doté(e) d'une force de persuasion et d'autonomie, vous avez le goût du travail en équipe et êtes déterminé(e) dans l'atteinte de vos résultats.
- Forte volonté d'adhérer à la culture de l'entreprise et lui permettre d'être un partenaire de référence chez les clients.

Ce qui fera la différence ?

Votre forte envie d'apprendre et votre capacité à réussir au sein de votre équipe.
Nous recherchons avant tout une personnalité qui a envie d'apprendre et de découvrir un métier exigeant et passionnant.

Si vous aimez la vente et le service rendu aux clients, nous vous accompagnerons à monter en compétences sur les aspects techniques.

Nous offrons :

- Salaire : fixe sur 13^{ème} mois + variable + mutuelle + prévoyance.
- Véhicule de société
- Téléphone et PC portable
- RTT
- Avantages CSE

Détails du poste :

- **1 poste basé à Portes Les Valence (26)**
- Type de contrat : **CDI**
- Convention Collective applicable : **Convention Collective Nationale de la Métallurgie**
- Classification : **E9**
- Temps de travail : **temps plein – 35 heures hebdomadaires**
- Date de prise de poste : **Dès que possible**
- Rémunération annuelle : **A partir de 30 500€**

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