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 chaines 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 28 700€**

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.