



## UN TECHNICIEN COMMERCIAL (H/F)

Ile-de-France



### INFORMATIONS

- Type de contrat : CDI temps plein
- Prise de poste : Immédiate
- Temps de travail : 4 jours par semaine
- Lieu d'activité : Ile-de-France
- Activité : BTP
- Rémunération : Selon expérience
- Profil : Formation commerciale souhaitée

### VOTRE PROFIL

- Vous êtes doté d'excellentes aptitudes commerciales, vous êtes rigoureux et méthodique ;
- Vous êtes force de propositions, et êtes doté d'une organisation flexible et performante ;
- Idéalement, vous avez une première expérience dans le domaine des Travaux Publics ou des matériaux ;
- Vous êtes à l'aise avec les nouvelles technologies d'information et de communication.

### VOUS ÊTES EN MESURE D'ACCOMPLIR AVEC SUCCES CES MISSIONS PRINCIPALES

- Vous avez en charge la commercialisation de solutions d'évacuation de terres depuis les chantiers jusqu'aux exutoires ;
- Vous élaborez les propositions commerciales et êtes acteur du développement de l'activité ;
- Vous vous positionnez comme conseil technique et réglementaire auprès des clients ;
- Vous établissez des reportings réguliers auprès de la Direction ;
- En étroite collaboration avec le service Gestion, vous contribuez au suivi facturation, risque client et encaissement ;
- Vous tenez à jour les dossiers Clients à l'aide d'un CRM.

Intégrez une entreprise avec des valeurs fortes, et qui souhaite vous faire évoluer

Rejoignez une équipe dynamique

Transmettez votre candidature à [susana.mendes@yprema.fr](mailto:susana.mendes@yprema.fr)