

THERMADOR SAS, située à Saint-Quentin-Fallavier (38), société à taille humaine en forte croissance issue du domaine chauffage/sanitaire/plomberie, recherche un Responsable commercial H / F dédié à la commercialisation de nos marques de robinetterie sanitaire.

Rattaché au Responsable des ventes robinetterie sanitaire, **vos missions principales** seront les suivantes :

- **Déploiement de l'offre THEWA auprès de nos distributeurs partenaires** (suite référencement et/ou mise en stock), par le biais de formations, puis de développement de CA et suivi.
- **Développement de notre offre ALPI** dans les salles d'exposition partenaires en augmentant notre visibilité avec les produits exposés.
- **Prospection** de nouvelles salles d'exposition partenaires.
- **Prescription** ciblée auprès des architectes, décorateurs d'intérieur, Hôteliers, ... sur zones géographiques définies dans le plan d'action (focus sur les CITADELLES). Plan relayé par actions marketing ciblées.
- **Réalisation d'un plan d'action précis, puis d'une stratégie de déploiement sur zone**, en adéquation avec les objectifs de la société.
- Respect strict de la politique commerciale.
- Mise à jour des fichiers clients et prospects.
- Remontées d'informations hebdomadaires (synthèse de semaine).
- Echanges avec l'équipe THERMADOR et solaire en place pour partager des opportunités communes de développement.
- **Veille concurrentielle et réglementaire** : vous remontez de manière hebdomadaire les informations de concurrents.

Profil:

Issu(e) de l'enseignement supérieur en Commerce ou Technique, Bac+2 minimum, avec une expérience d'au moins 5 ans dans le secteur d'activité fabricant sanitaire et/ou distribution SACHA.

Vous connaissez la **distribution professionnelle** et idéalement le réseau de distributeurs (CEDEO, REXEL, POMPAC, ALGOREL, ...) et/ou d'installateurs de votre région.

Vous maîtrisez les techniques de vente en cycle long et la prescription avec de multiples interlocuteurs. Vous êtes un bon communicant à l'oral comme à l'écrit et avez la capacité d'établir une **relation de confiance** avec vos interlocuteurs.

Vous êtes curieux, enthousiaste, rigoureux, persévérant, organisé et doté de capacités d'analyse. Vous disposez impérativement d'une appétence technique.

Des **déplacements réguliers** sont à prévoir.

Rejoignez ce projet intrapreneurial en mode start-up interne proposé par la filiale historique d'un groupe reconnu véhiculant des valeurs fortes de transparence, de bienveillance et d'honnêteté.

Si vous vous reconnaissez dans ce projet, merci de nous faire parvenir votre candidature à l'adresse mail suivante: nduboisset@thermador.fr