

**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.

**Le Responsable de Secteur Robinetterie Sanitaire développe les ventes et entretient la clientèle sur son secteur. Il utilise divers outils (rendez-vous, salons, réseaux sociaux) pour atteindre ses objectifs tout en respectant la politique commerciale à moyen et long terme.**

### Savoir-faire

#### Commerce :

- Gérer un portefeuille clients en respectant le plan d'action commercial annuel.
- Décider et mettre en œuvre des stratégies de développement : identifier les interlocuteurs stratégiques, référencer des solutions, déployer l'offre, former et accompagner les forces de vente.
- Décliner les objectifs départementaux en objectifs personnels précis et assurer un suivi trimestriel avec le responsable hiérarchique.
- Maintenir un fichier client détaillé et rigoureux (coordonnées, conditions commerciales, CA, statistiques, comptes-rendus, potentiels, informations concurrentielles).

#### Prescription :

- Conquérir de nouveaux partenaires (salles d'exposition) en adoptant une démarche proactive avec des architectes, décorateurs, et dans l'hôtellerie.
- Renforcer la visibilité et la présence dans les showrooms partenaires.

### Savoir-être

- Respecter les règles et procédures, y compris les horaires.
- Comprendre et s'engager dans les objectifs de l'entreprise.
- Prioriser le service client et l'assurance qualité.
- Faire preuve de respect dans toutes les relations professionnelles.
- Être à l'aise en mode projet et force de proposition pour améliorer l'impact environnemental.

### Compétences et formation requises

- Compétences commerciales et techniques : vente, négociation, environnement multi-parties (distributeurs, installateurs, prescripteurs, clients finaux).
- Formation : Bac+2 minimum en Commerce ou Technique avec 5 ans d'expérience.
- Bonnes compétences en communication orale et écrite.
- Autonomie, rigueur, organisation, capacités d'analyse, curiosité, enthousiasme et persévérance.
- Sensibilité pour la décoration et le luxe, maîtrise des langues (français, bases en anglais, italien est un plus).
- Maîtrise des outils informatiques (Excel, Outlook, ERP, CRM) et compréhension des flux logistiques.

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](mailto:nduboisset@thermador.fr)