



L'entreprise

Créé en 1885, le groupe DUCERF développe des produits, des **techniques et des services innovants** de la **filière bois**. Le groupe intègre les processus de 1^{ère} et 2^{nde} transformations de bois feuillus sur 6 sites de production en France.

Riche de son expérience reconnue et soucieux de l'environnement, le groupe DUCERF est la **première scierie** de France à avoir été **éco certifiée**. Sa présence dans **45 pays** lui confère une renommée **internationale** avec 50% de son CA réalisés à l'export.

Qualité, innovation et passion sont les motivations du groupe devenu l'un des leaders sur son secteur.

Dans le cadre d'un départ, nous recrutons **un(e) Technico-commercial(e) France zone Nord H/F.**



Votre mission

Rattaché(e) au Responsable commercial France et en relation étroite avec les différents services, vous aurez pour missions principales :

- Développer et fidéliser le portefeuille client de sa zone géographique,
- Prospector auprès d'une nouvelle clientèle (négoce et industriels) au sein de son secteur,
- Promouvoir les produits du Groupe au quotidien et apporter l'expertise technique auprès des clients,
- Planifier et organiser des tournées commerciales en autonomie avec souci d'efficacité, de réactivité et de cohérence,
- Gestion et mise à jour de la CRM,
- Suivi rigoureux des demandes internes ou clients,
- Participation aux actions d'e-mailing,
- Participation active à la réunion commerciale mensuelle,
- Déployer et mettre en œuvre la stratégie commerciale,
- Organiser, planifier et participer à certaines réceptions client pour les produits scierie,
- Participer à des salons, portes-ouvertes et autres manifestations (Portes ouvertes clients, rencontres prescripteurs, ...),



Votre profil

De formation supérieure, de type **cursus commercial et technique dans la filière bois**, vous disposez **d'une expérience dans le commerce / vente de produits bois** :

- ➔ Vos connaissances techniques dans nos domaines d'activité seront déterminantes
- ➔ Vous avez le sens de la relation client et de la négociation
- ➔ Déplacements fréquents sur la zone Nord (Normandie, Ile de France, et Hauts de France)
- ➔ Présence régulière au siège et sur les sites de production (71) (1 à 2 fois par mois)
- ➔ Maîtrise du pack office et des outils numériques (Outlook, smartphone, Teams...)
- ➔ Doté(e) d'une forte **capacité d'écoute**, vous avez le sens du **pragmatisme**, vous êtes **organisé(e)** et avez le **sens du service** et de la **gestion des priorités**, vous privilégiez la **performance collective** à la performance individuelle.

Poste en CDI en télétravail (domicile souhaité sur secteur géographique) et itinérant

Rémunération fixe + variable selon profil et expérience - Véhicule de société