



LAUDESCHER

14 rue Marcel Laudescher
50500 CARENTAN-LES-MARAIS
info@laudescher.com
02 33 42 09 52

SAS au capital de 320 000 €
SIRET 332 801 307 00023
RCS Coutances 332 801 307

www.laudescher.com

Responsable Commercial et Prescription (H/F)



Présentation de l'entreprise

Acteur reconnu pour son expertise dans la fabrication de solutions architecturales bois intérieures/extérieures, LAUDESCHER naît en 1965 sous l'impulsion de son fondateur : Marcel LAUDESCHER. Cette société (47 pers. pour un CA de 10 M€) est aujourd'hui positionnée sur un marché de niche à très fort potentiel grâce à une gamme de produits à valeur ajoutée technique et esthétique destinés au secteur des cabinets d'architectes et des bureaux d'études. Avec l'ambition d'être le futur leader européen des panneaux d'habillage acoustique en bois massif, LAUDESCHER recrute son RESPONSABLE COMMERCIAL & PRESCRIPTION H/F pour accompagner sa croissance sur le secteur Rhône-Alpes.

Description du poste

Rattaché(e) à la Direction Commerciale et en lien étroit avec les services ADV et bureau d'études, basés en Normandie, vous accompagnez notre développement, en pleine autonomie, sur votre zone géographique. A cet effet, vous avez pour missions de prospecter votre clientèle potentielle composée notamment de sociétés d'agencement, de bureaux d'études et de cabinets d'architectes, mais aussi d'organiser, fidéliser et développer votre portefeuille clients sur le territoire confié. En lien avec les objectifs communiqués par votre Direction, vous mettez en place et entretenez également des partenariats avec des distributeurs locaux préalablement prospectés. Afin de garantir la traçabilité de vos actions, vous rédigez à cet effet des comptes rendus d'activité complets et réguliers au sein du CRM de la société. En complément, vous pourrez assurer un travail de veille concurrentielle et de remontée des informations du terrain. Rattaché(e) au siège de l'entreprise (Normandie), vous exercerez vos missions dans la zone citée (localisation personnelle dans le secteur souhaitée).

Profil recherché

H/F, diplômé(e) d'une formation supérieure commerciale ou technique, vous possédez une première expérience confirmée de la vente, en cycle long (entre 12 et 36 mois), des produits et/ou services à forte valeur ajoutée technique, idéalement dans l'univers des matériaux bois ou équivalents, avec la connaissance des acteurs clients de ce secteur dans la zone spécifiée (de l'architecte aux entreprises générales, poseurs et distributeurs, pour la mise en œuvre technique). Votre appétence pour l'univers du bâtiment et du design, mais aussi votre volonté d'intégrer une PME à forte croissance et de vivre ainsi un challenge de nature entrepreneuriale, sur un vaste secteur (nombreux déplacements à prévoir), seront ici vos meilleurs atouts.

Contact

Pour cette opportunité, merci de communiquer votre dossier (CV, lettre de motivation et prétentions) sous réf. à notre conseil : ENSEMBLE CONSEIL, 2 rue Lyautey, 75016 Paris.
Email : recrute@ensemble-conseil.com