



KAWNEER France

recrute:

- Le recrutement ci-dessous est en cours.
- *Si vous êtes intéressé(e) par ce poste ou si vous connaissez une personne susceptible de l'être, nous vous remercions de bien vouloir prendre contact avec les Ressources Humaines :*
 - *Aïda BERRADA : 04.67.87.77.90*
 - *Brigitte PHILIPPE : 04.67.87.77.88*

KAWNEER France, CA 52M € en pleine expansion - Groupe ALCOA, leader mondial de la production d'aluminium - spécialiste B to B de solutions architecturales en aluminium.

Depuis 1906, Kawneer est synonyme partout dans le monde de progrès architectural. Notre intégrale de solutions : façades, murs rideaux, fenêtres, portes, véranda en aluminium, la qualité de notre service et notre devise « Design et Performance » séduisent aussi bien les architectes, professionnels de la menuiserie aluminium, constructeurs, fournisseurs que les collaborateurs.

Vous souhaitez rejoindre une entreprise différente? 190 professionnels dynamiques, volontaires, partageant les mêmes ambitions pour l'entreprise vous accueillent. Contactez nous : notre ambiance de travail et notre dynamique de groupe donnent toutes leurs chances à votre créativité, à vos idées et à vos compétences.

Vous
recherchez
une entreprise
différente ?



Client : LA MULLING ; Cavaud Franck ; Lucie - luedeb



Façades, fenêtres, portes, vérandas ... en aluminium

3 RESPONSABLES COMMERCIAUX REGIONAUX

1 RCR AQUITAINE

1 RCR IDF

1 RCR CENTRE

Pour contribuer à l'essor de notre société, vous serez chargé(e) de promouvoir et de vendre l'offre et les services Kawneer soutenu par vos relations professionnelles avec la R&D, le marketing, le crédit, les attaché(e)s commerciaux(les), la logistique, etc. Vous animerez ainsi un réseau de clients distributeurs fidélisés et détecterez les clients potentiels. Vous organiserez votre prospection et élaborerez votre plan d'actions sur votre secteur dans le respect de la stratégie commerciale.

Pivot des relations entre Kawneer et ses clients, vous apporterez à la clientèle le soutien technique nécessaire et contribuerez au développement du fond de commerce par l'apport de nouveaux clients faisant partie des principaux acteurs de la région. Issu(e) d'une formation supérieure à dominante technique (type Menuiserie Aluminium, BTS Enveloppe du Bâtiment, etc.), vous justifiez d'une expérience technique et commerciale réussie en menuiserie aluminium (ou produits environnants). Fort(e) d'une culture bâtiment, vous connaissez le fonctionnement des entreprises (Bureaux d'études, ateliers, décideurs) et vous maîtrisez les connaissances et les règles techniques relative au bâtiment.

Personne de terrain, vous possédez de bonnes connaissances du marché de la région (industriels, mairies, architectes, etc.).

Fin développeur, vous inspirez confiance par de réelles qualités relationnelles (sens du contact, diplomatie, patience, persévérance, etc.) et une capacité de négociation qui vous permettent de fidéliser la clientèle et de conquérir de nouveaux comptes. Votre sens des responsabilités, votre aptitude à prendre des initiatives, votre ouverture d'esprit et votre dynamisme seront vos véritables alliés et feront de vous un professionnel reconnu.

