

RESPONSABLE DE SECTEUR COMMERCIAL – Ouest Lyon

L'ENTREPRISE:

Spécialiste des Produits chimiques de performance (Climatic Performance Chemicals », Dehon Service développe, produit et commercialise des solutions (Produits & Services) vers trois marchés :

- Industriel & Commercial
- Résidentiel & Tertiaire
- OEM & Distribution.

Depuis Janvier 2006, les activités Dehon Service. en Europe sont désormais fédérées sous la marque CLIMALIFE™. Le chiffre d'affaires généré est de 100 M€ dont 50 % en Europe.

Vous trouverez les informations propres à la **société Dehon Service** sur notre site web www.dehon.com

LA RESPONSABILITE :

Le (la) candidat(e) sera amené(e) à prendre en charge un portefeuille clients. Il (elle) sera responsable de son secteur (départements **03 – 07 – 26 – 42 – 43 – 63 – 69 - 71**) et devra se déplacer sur le terrain (450 visites / an). Il (elle) développera le C.A (2,5 M€) et la marge sur son secteur dans le respect des objectifs et de la stratégie commerciale. Ce poste est à pourvoir immédiatement.

LES MISSIONS :

Les axes de développement à poursuivre aujourd'hui se situent surtout sur :

- les fluides frigorigènes
- les produits Synergie : fluides caloporteurs, huiles, brasures, nettoyage, étanchéité ...
- Ingénierie et prestations pour la sécurité et l'environnement (vidange d'installations, récupération, recyclage, retraitement des produits en fin de vie)

Dans ce cadre, votre mission consiste à :

- Prospector de nouveaux clients
- Développer la clientèle existante
- Développer le chiffre d'affaires et la marge sur ces secteurs, en particulier celui des produits autres que les fluides
- Renforcer l'image de la marque CLIMALIFE TM ou des produits commercialisés, en appui de la force de vente des distributeurs.
- Rédiger des comptes rendus de visite

LE PROFIL RECHERCHE :

Le candidat doit avoir la motivation et l'autonomie suffisantes pour mettre en œuvre les actions nécessaires à la réalisation des objectifs.

- Expérience de deux à trois années en tant que technico-commercial dans le Froid
- Connaissance des marchés du Froid ou du conditionnement d'air
- Très bon négociateur, organisé, méthodique, précis.
- Curieux, force de propositions
- Motivation et autonomie
- Rigueur et souci des résultats
- Sens des responsabilités, du contact et du travail en équipe
- Sensibilisé à la Qualité, la Sécurité et les Economies d' Energie.
- Bonne écoute et forte disponibilité.
- Réactivité.

LA FORMATION :

- Bac + 2 ou 3 (Technicien du Froid ou frigoriste)
- Maîtrise des outils informatiques (Excel, Word, internet)
- Langue étrangère (serait un plus) : anglais
- Permis B

CONDITIONS :

- Le domicile du candidat doit se situer à Lyon ou en région Lyonnaise.
- Le salaire est composé d'un fixe et d'une part variable.
- Un véhicule, un micro et un téléphone mobile sont fournis.
- Les frais sont remboursés selon le barème en vigueur dans la société.

RATTACHEMENT HIERARCHIQUE : Sales Manager

LIEU DE TRAVAIL: Lyon