

Pour renforcer notre équipe de la région Bordelaise, nous recrutons un  
**TECHNICO-COMMERCIAL (H/F)**

**Notre entreprise :**

Nous sommes le leader français des producteurs indépendants de peintures.

Nous concevons des produits dans les domaines du bâtiment, de l'anticorrosion, des sols et du marquage routier, à destination des professionnels et du grand public en France et à l'international.

Notre succès repose sur la maîtrise de l'ensemble du processus, de la conception à la distribution, en passant par la fabrication. Nous cultivons des valeurs simples (rigueur, savoir-faire, innovation, indépendance et service aux clients) et menons une politique sociale attentive au bien être de tous.

**Description du poste :**

Rattaché(e) au Chef de région vous aurez pour principale mission de vendre les produits qui vous seront confiés notamment ceux de notre gamme bâtiment, en fidélisant la clientèle existante et en prospectant une clientèle nouvelle, en fonction de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Vous devrez planifier et organiser votre activité commerciale afin de réaliser les objectifs ; visiter la clientèle existante et prospecter la clientèle potentielle ; établir une préconisation en fonction de la demande de la clientèle ; définir la proposition commerciale (produit, quantité, délai, prix) ; prendre la commande et la transmettre de façon précise ; suivre la commande ; gérer les éventuels problèmes après ventes ; effectuer ses rapports d'activité ; recueillir et remonter les informations sur le marché, proposer des prévisions de ventes.

**Conditions d'emploi :**

Vous interviendrez sur le secteur géographique de Bordeaux et environs, et disposerez pour cela d'une voiture de fonction. Nous mettrons également à votre disposition un téléphone mobile ainsi qu'un ordinateur portable.

Le salaire dépendra de l'expérience. Vous bénéficierez des avantages sociaux présents dans l'entreprise : 13ème mois, mutuelle, prévoyance, participation, intéressement, etc.

**Profil :**

De formation bac +2 en commerce, vous disposez d'un bon relationnel pour représenter l'entreprise auprès de nos clients, d'une grande disponibilité et d'une grande autonomie dans l'organisation de votre travail. Vous avez une expérience significative dans la vente de peintures bâtiment et éventuellement des produits et matériel annexes (no paint). Votre goût pour apprendre nos produits ainsi que les techniques d'application sera déterminant pour notre réussite commune.

---

***Les candidatures doivent être adressées au service des Ressources Humaines***

***par courrier à : Société PEINTURES MAESTRIA  
ZI, 1 rue Denis Papin, 09100 PAMIERS  
ou par e-mail à : ressourceshumaines@maestria.fr***