



Groupe MILER

Créée en 1911, MILER SAS est une entreprise familiale et centenaire proposant ses capacités de service sur le plan commercial, logistique et technique vers les professionnels. PME parisienne indépendante, Miler intervient principalement dans les métiers du : **Chauffage sanitaire, climatisation, outillage professionnel.** Proposant des évolutions permanentes sur des gammes de produits visibles dans des espaces d'exposition de proximité, Miler rayonne sur l'ensemble des départements **55, 54, 51, 88, 10, 08** avec une couverture supplémentaire sur le **02** et le **52**.

MILER SAS recherche pour son agence de **Nancy** un(e) Attaché(e) Technico-Commercial (e) .

Rattaché(e) au Directeur Commercial du groupe et managé (e) au quotidien par le Responsable d'agence, vous avez pour mission :

LA MISSION DU POSTE

- Assurer la promotion, l'image de marque ainsi que tous les produits référencés au plan de vente de la Société ; auprès d'une clientèle constituée d'artisans plombiers chauffagistes
- Exécuter la politique commerciale définie par la Direction ;
- Assurer le développement commercial des secteurs confiés ;
- Veiller à l'application des tarifs de vente, conditions générales et délais de paiement ;
- Mettre en place un suivi commercial des clients ;
- Conseiller les clients sur les produits distribués par la Société MILER, répondre aux différentes questions techniques qui se posent et déceler leurs besoins pour la vente...

LES ACTIVITES DU POSTE

🔗 **Organisation de l'activité commerciale**

- Recueil et examen des informations disponibles sur le marché ou le secteur géographique (portefeuille clients, concurrence, ...) et sur les clients
- Examen des tableaux de suivi de l'activité et de la performance commerciale
- Ciblage des actions de prospection, de relance et de fidélisation à conduire

🔗 **Préparation et traçabilité des visites**

- Recueil et examen des informations sur les clients et les prospects à visiter
- Définition des objectifs des visites
- Prise de rendez-vous
- Préparation matérielle des visites
- Renseignement des outils de traçabilité des visites
- Coordination avec les différents intervenants participant à la relation client

🔗 **Vente en visite client et négociation**

- Recueil d'informations sur les pratiques, les besoins, les projets du prospect ou du client
- Présentation et mise en valeur des produits, des services, promotions et de l'image de l'entreprise

- Conseil technique sur les produits, services, promotions et solutions proposés par l'entreprise
- Sélection des produits et services adaptés aux besoins du client
- Présentation des conditions de règlement, de livraison, des conditions d'achat
- Négociation de la vente
- Conclusion de la vente et définition des conditions de règlement, de livraison et des conditions d'achat

 **Relation clients après-vente**

- Traitement des réclamations clients
- Mise en œuvre d'actions de fidélisation

Une expérience dans un poste similaire serait un plus.

Poste à pourvoir de suite en contrat CDI sur 35 heures.

Déplacements quotidiens et départementaux secteur 54 .

Véhicule de service - Téléphone - frais repas et déplacements pris en charge.

SALAIRES :

- Salaire mensuel de base brut -
- Une prime mensuelle brute sur objectifs