

# OFFRE D'EMPLOI

*Rejoignez l'équipe Miler !*



Ambiance familiale, totale autonomie et esprit d'équipe, voilà quelques avantages qui vous feront rejoindre le Groupe Miler. Fort d'une expérience de plus de 110 ans, nous sommes une entreprise familiale en plein développement et nous cherchons à nous renforcer commercialement en nous entourant d'éléments à fort potentiel.



17 agences



240  
collaborateurs



Grand Est - Normandie -  
Auvergne Rhône Alpes



De fortes valeurs :  
Ambiance Familiale  
Esprit d'équipe



Négoce en Climatisation  
Chauffage Sanitaire  
Outillage Electricité

## POSTE : ATTACHÉ TECHNICO-COMMERCIAL ITINÉRANT GRANDS COMPTES H/F

SECTEUR : SANITAIRE - CHAUFFAGE - CELLULE GRANDS COMPTES  
Agence de BAR-LE-DUC

### MISSION :

Rattaché(e) aux Directeurs de Région, vous accompagnerez nos clients Grands Comptes à travers la prospection, le conseil et la vente. Vous assurerez le suivi des projets (commandes, devis, appels d'offres) et veillerez à leur bonne réalisation. Vous serez également un relais de conseil technique pour nos clients, tout en bénéficiant du soutien de notre cellule Grands Comptes sur les aspects techniques, logistiques et commerciaux.

### SAVOIR-ÊTRE RECHERCHÉ :

Engagé(e), persévérant(e) et rigoureux(se), vous êtes capable de travailler en autonomie tout en collaborant efficacement avec l'équipe.

Sens du commerce, goût du contact et aisance relationnelle indispensables.

Vos atouts :

- Organisation et adaptabilité
- Sens du service client
- Polyvalence et maîtrise des outils informatiques
- Connaissances techniques appréciées

## DÉTAILS DE LA MISSION :

- Développer et gérer un portefeuille de clients grands comptes sur le secteur confié (installateurs, BTP, promoteurs, collectivités).
- Prospecter de nouveaux comptes stratégiques et identifier les projets clés.
- Mener les négociations commerciales : tarifs, contrats, accords-cadres.
- Assurer un suivi personnalisé, garantir la satisfaction et fidéliser les clients.
- Suivre les chantiers majeurs, assurer le suivi commercial des appels d'offres et promouvoir l'offre produits et services.
- Conseiller les clients sur les produits MILER, répondre à leurs questions techniques et identifier leurs besoins afin de proposer des solutions adaptées.
- Gérer les litiges fournisseurs/clients (retours, avoirs, erreurs).
- Réaliser un reporting régulier auprès de la hiérarchie et analyser les performances.

**Si vous partagez nos valeurs et que vous avez envie de vous épanouir au sein d'une entreprise en constant développement, alors rejoignez l'équipe Miler et faites la différence à nos côtés !**

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

### **CDI - Temps complet - 1 RTT par mois**

**Salaire** : En fonction de l'expérience et du profil : Fixe + Primes variables + Mutuelle + Voiture de service

**Expérience** : Entre 2 et 5 ans dans le domaine du Commerce de gros Chauffage/Sanitaire auprès de clients Grands comptes

**Horaires** : du lundi au vendredi

## POUR POSTULER :

Adressez-nous votre CV et votre lettre de motivation à l'adresse mail suivante : [monsciani.fabienne@miler.fr](mailto:monsciani.fabienne@miler.fr) ou retrouvez notre offre sur notre site web : [www.miler.fr](http://www.miler.fr) dans l'onglet « Recrutement ».