

Nous recrutons !

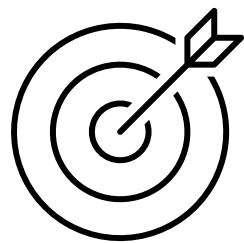
Rejoignez Hansgrohe Group, leader mondial de l'industrie sanitaire, où tradition familiale, innovation permanente et qualité d'exception se rencontrent. Forts de 125 ans d'héritage et d'excellence, nous ouvrons aujourd'hui un nouveau poste pour accompagner notre croissance continue sur les activités projets et soutenir nos ambitions futures.

En nous rejoignant, vous contribuez activement à notre engagement en faveur du développement durable et de la responsabilité sociétale, où chaque action compte pour construire un avenir meilleur.

Prescripteur Chargé d'Affaires région EST (H/F)

Société basée à Antony (92) - Secteur géographique: **67 / 68 / 90 / 57 / 54 / 88**

Sous la responsabilité du Chef des Ventes Prescription, vous assurez le suivi, l'animation et le développement des prescripteurs et des projets sur votre secteur. Vous êtes garant(e) de la promotion de nos solutions auprès de ces acteurs clés et de la mise en œuvre d'actions de prescription contribuant directement au développement de vos ventes.



Développement commercial

Vous assurez la promotion des produits de la marque auprès d'un réseau varié de prescripteurs et de clients (bureaux d'étude, architectes, promoteurs, maîtres d'œuvre...). Vous développez votre secteur en appliquant la stratégie commerciale et tarifaire de la Société, en menant des actions ciblées et en construisant une relation durable avec vos interlocuteurs. Vous réalisez un reporting régulier de votre activité (projets, chiffres, CRM) et assurez une veille active sur le marché et la concurrence. Vous proposez enfin des actions permettant d'optimiser la prescription, de renforcer la performance commerciale et de soutenir le développement continu de votre portefeuille de projets.

Accompagnement clients

Vous formez les revendeurs, prescripteurs et installateurs aux aspects techniques et commerciaux de nos produits. Vous participez à des salons et événements professionnels et travaillez en étroite collaboration avec le Chef de secteur et les différents services internes. Vous intervenez également dans la résolution de litiges éventuels (SAV, impayés), en coordination avec les équipes concernées.

Les plus ?

- ✓ CDI - Statut Cadre
- ✓ Jours de RTT
- ✓ Prime de participation
- ✓ Programme d'intégration complet
- ✓ Politique de mobilité interne
- ✓ Développement des compétences
- ✓ Avantages CSE
- ✓ Travel policy



Parcours et formation

Vous êtes titulaire d'une formation commerciale ou technique de niveau Bac+2 minimum et vous justifiez d'une première expérience réussie sur un poste similaire, vous permettant d'être rapidement opérationnel(le) sur votre secteur.

Savoir-faire

Vous avez une maîtrise avancée des outils bureautiques (Suite Office) et du CRM et vous disposez d'une bonne connaissance des outils d'analyse et de reporting.

La maîtrise de l'anglais constitue un plus.

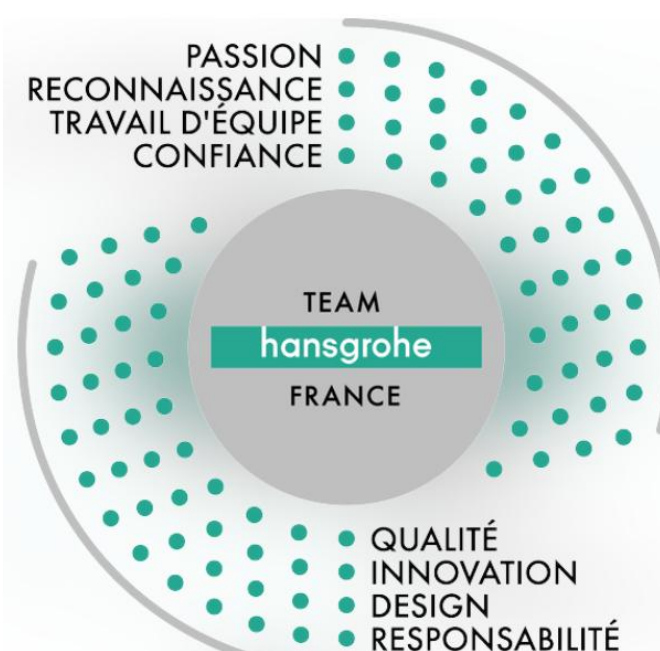
Savoir-être

Vous êtes autonome, organisé(e) et capable de gérer efficacement vos priorités sur un secteur en mouvement.

Vous disposez d'un excellent relationnel, vous aimez créer des liens durables et travailler en collaboration avec différents interlocuteurs.

Vous faites preuve de persévérance, de réactivité et d'adaptabilité dans la conduite de vos actions commerciales.

Vous êtes rigoureux(se) dans le suivi de vos projets et engagé(e) dans la satisfaction client.



Ce poste est pour vous ?

Merci d'envoyer votre candidature (CV+ lettre de motivation)

par mail à l'adresse rh-antony@hansgrohe.fr