



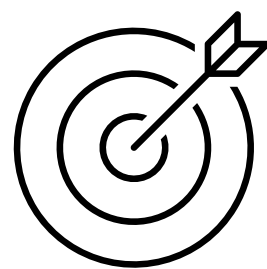
## Nous recrutons !

En tant qu'acteur majeur mondial de l'industrie sanitaire, Hansgrohe Group se caractérise par sa tradition familiale, son esprit innovant et la qualité à tout point de vue. Participez à plus de 120 ans d'histoire.

### Attaché Commercial GSB – Centre Ouest (H/F)

Société basée à proximité de Strasbourg (67)

Sous la responsabilité du chef national des ventes, vous aurez pour objectif de suivre et développer le portefeuille client de votre secteur (départements 85, 49, 72, 36, 37, 79, 17, 16, 86, 87, 23,19), et de mettre en œuvre les actions contribuant au développement de vos ventes. Votre portefeuille client sera composé d'enseignes GSB – Grandes Surfaces de Bricolage.



#### Animation secteur

Vous vendez les produits de la Société auprès de la clientèle potentielle et existante. Vous mettez en avant les produits de la marque dans les lieux de vente. Vous mettez en place une relation commerciale pérenne et régulière avec vos clients. Vous assurez l'animation de votre secteur par la mise en œuvre de la politique commerciale, tarifaire et promotionnelle définie par la Société et par la mise en place d'actions ciblées.

#### Formation commerciale et technique

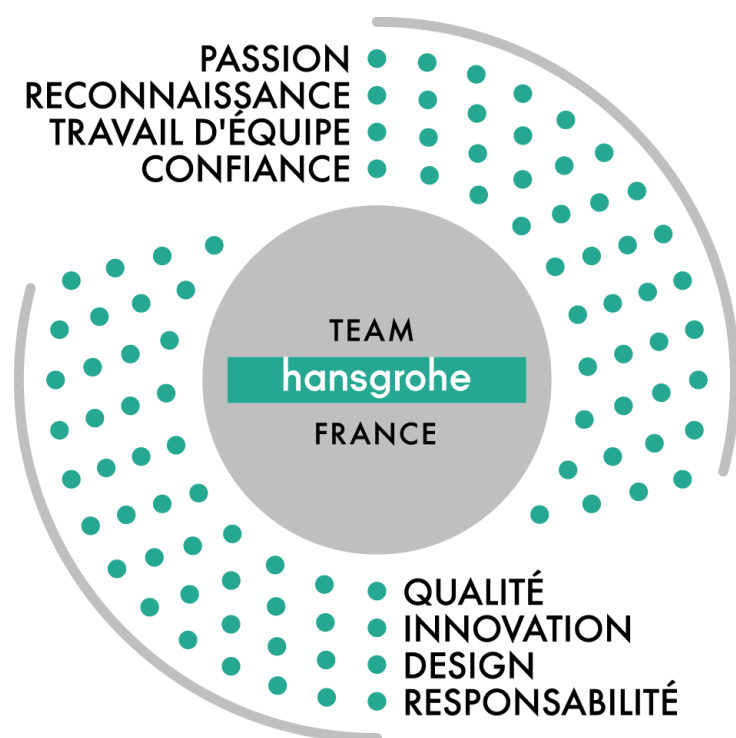
Vous formez les chefs de rayons et les vendeurs magasins sur les produits de la Société. Vous participez aux manifestations commerciales dans lesquelles la marque est présente.

#### Activités quotidiennes

Vous proposez toutes mesures ou actions susceptibles de promouvoir les ventes de votre portefeuille. Vous assurez quotidiennement le reporting de votre activité et assurer une veille régulière de marché. Vous contribuez à la résolution des litiges éventuels avec les clients.

#### Les plus ?

- ✓ Véhicule de fonction
- ✓ Frais de vie selon travel policy
- ✓ Jours de RTT
- ✓ Prime de participation
- ✓ Programme d'intégration complet
- ✓ Politique de mobilité interne
- ✓ Plan de développement des compétences
- ✓ Protection sociale premium



#### Parcours et formation

Vous avez suivi une formation commerciale et avez une appétence particulière pour le circuit complexe BtoB, sachant que le consommateur final est le particulier. Vous justifiez d'une première expérience dans un environnement similaire. Le développement commercial est un challenge qui vous anime au quotidien !

#### Savoir-faire

Vous avez une bonne maîtrise des outils informatiques (suite office dont Excel avancé), ainsi qu'une bonne connaissance des outils d'analyse et de reporting, notamment du CRM.

#### Savoir-être

Autonome, rigoureux(se) et organisé(e), vous êtes force de proposition, vous savez vous adapter rapidement dans un environnement en constante évolution. Enthousiaste, proactif-ve, vous avez le sens de la négociation, de la relation client. Vous avez l'esprit d'équipe et le sens des priorités.

### Ce poste est pour vous ?

Merci d'envoyer votre candidature (CV+ lettre de motivation) par mail à l'adresse [rh-wasselonne@hansgrohe.fr](mailto:rh-wasselonne@hansgrohe.fr) en précisant l'intitulé du poste