



ATTACHÉ(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Distributeurs de matériaux de construction

#Respect de l'environnement

#Qualité d'écoute et de conseil

#Esprit d'équipe

#Intérêt pour le numérique

#Sens de la négociation

#Mobilité



DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION

COMPÉTENCES

> D'AVENIR

Constructys

FDMC

GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

Un métier, toujours dans l'action



Gérer un portefeuille de clients et développer son réseau



Identifier les produits et services de construction les plus adaptés à chaque client



Fournir des conseils techniques appropriés pour optimiser la relation client



Communiquer avec les clients, partenaires et l'équipe de l'agence au quotidien



Organiser ses échanges et rendez-vous de manière autonome

Le métier d'attaché(e) technico-commercial(e)

en bref

Un métier dynamique : tu te déplaces beaucoup sur ton secteur

Un métier d'échange : tu es en constante relation avec les clients

Un métier de challenge : tu négocies et conclus les ventes

Un métier qui peut t'emmener loin

L'attaché[e] technico-commercial[e] peut évoluer vers des postes de management : manager d'équipe commerciale, chef[fe] d'agence, responsable commercial[e] régional[e], directeur[trice] commercial[e], ...

Des avantages exclusifs

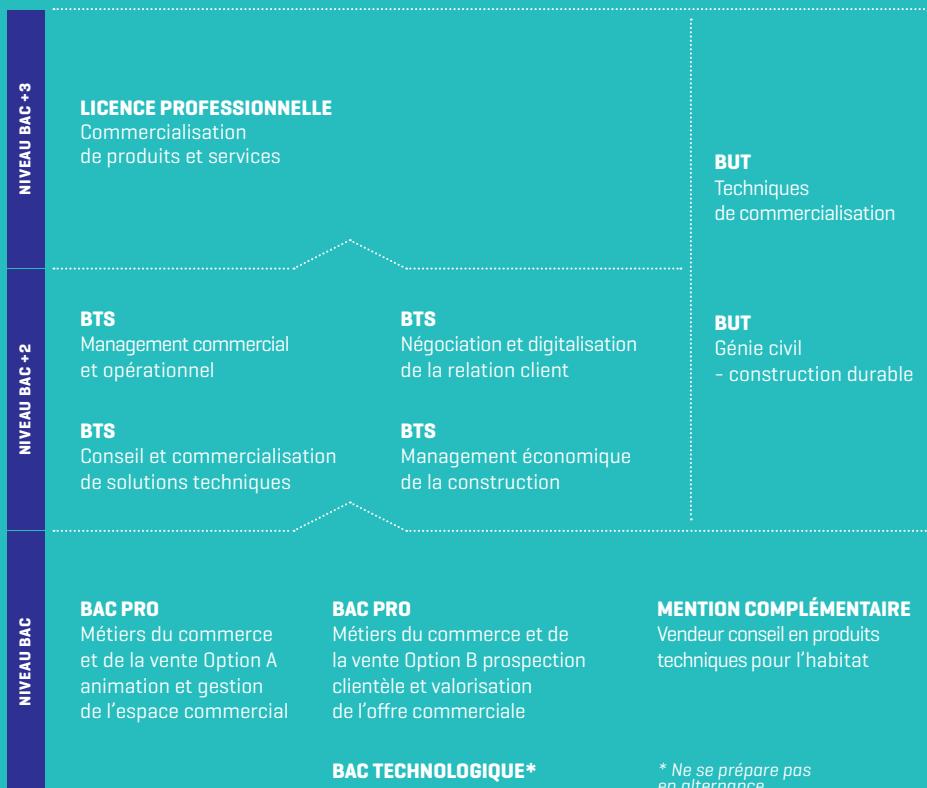
- Secteur en pleine croissance = emploi assuré
- Passerelles professionnelles pour évoluer
- Projets d'avenir innovants liés à la transition écologique
- Primes variables, prime de vacances, prime d'ancienneté
- Voiture de fonction
- Téléphone mobile et ordinateur portable
- Prise en charge des frais de repas et de déplacement



Rejoins les équipes des distributeurs de matériaux !

Au cœur de la filière de la Construction, les distributeurs de matériaux vendent les produits destinés à bâtir et rénover l'habitat, mais aussi à approvisionner les chantiers. Ils assurent un rôle essentiel de conseil auprès des professionnels du BTP et du grand public, en proposant des solutions adaptées pour accélérer la transition énergétique.

Les études et formations



* Ne se prépare pas
en alternance.

Des formations

sont accessibles en alternance !

L'alternance, c'est à la fois une formation et un emploi rémunéré

1

Tu signes un contrat de travail qui te donne les mêmes droits que les salariés : salaire, congés, santé, transport, ...

2

Tu alternes des périodes de formation avec des périodes de mise en pratique en entreprise.



Elle a choisi le métier d'attaché(e) technico-commercial(e)

Grâce à ma connaissance technique des produits, je conseille régulièrement mes clients, c'est un vrai métier relationnel !

Silvia, 22 ans
Attachée technico-commerciale

RENDEZ-VOUS
SUR NOTRE SITE



WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR