



MANAGER D'ÉQUIPE COMMERCIALE

Distributeurs de matériaux de construction

#Management

#Leadership

#Esprit d'initiative

#Sens de la négociation

#Qualité d'écoute et de conseil

#Intérêt pour le numérique



 DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION

COMPÉTENCES

> D'AVENIR


Constructys


FDMC

 GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité

Un métier, toujours dans l'action



Définir, mettre en œuvre et animer la politique commerciale de l'agence



Encadrer les équipes et **coordonner** l'organisation de l'agence



Contrôler l'application des règles et procédures en relais du chef d'agence



Développer les compétences des collaborateurs et **recruter** les nouveaux talents



Mettre en œuvre la politique qualité, sécurité et environnement de l'entreprise

Le métier de manager d'équipe commerciale en bref

Un métier de challenge : tu participes au développement du chiffre d'affaires de ton agence

Un métier d'organisation : tu supervises le suivi commercial de ton agence

Un métier d'échange : tu manages et motives ton équipe

Un métier qui peut t'emmener loin

Le manager d'équipe commerciale peut évoluer vers différents métiers de la famille commerciale : chef(fe) d'agence, responsable de site/de secteur, ...

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



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

NIVEAU BAC +3	LICENCE PROFESSIONNELLE Commerce et distribution	LICENCE PROFESSIONNELLE Technico-commercial	BUT Techniques de commercialisation
	LICENCE PROFESSIONNELLE Commercialisation de produits et services		
NIVEAU BAC +2	BTS Négociation et digitalisation de la relation client	BTS Management économique de la construction	
	BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques	BTS Management commercial opérationnel	
NIVEAU BAC	BAC TECHNOLOGIQUE STMG* Option mercatique	BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option A animation et gestion de l'espace commercial	BAC PRO Métiers du commerce et de la vente Option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

** 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
de manager d'équipe commerciale**

Je suis le point
d'ancrage
commercial des
équipes, véritable
bras droit du chef
d'agence ! ”

Sonia, 26 ans
Manager d'équipe commerciale

**RENDEZ-VOUS
SUR NOTRE SITE**



WWW.AVENIR-DISTRIBUTEURS-CONSTRUCTION.FR