



Vetrotech Saint-Gobain International SA, qui emploie plus de 800 salariés dans le monde, au travers un réseau de sites de productions et bureaux commerciaux répartis sur l'ensemble de l'Europe, est spécialisée dans la conception et la distribution de solutions verrières de hautes performances pour la résistance au feu et pour la sécurité des personnes et des biens.

Nous recherchons un/e **VSGA Protect Manager H/F (100%)** à partir du 01. Novembre 2021.

Au sein de l'équipe ventes, vous serez en charge de développer et consolider la croissance des solutions des protections de haute sécurité en France. Le poste est basé sur Courbevoie.

#### LES MISSIONS PRINCIPALES

- Booster les ventes, renforcer les relations avec les acteurs clés et augmenter l'efficacité pour atteindre les objectifs pour le portefeuille concerné.
- Renforcer la présence sur la région via une prescription opérationnelle accrue, maîtriser un suivi systématique des projets de tous tailles confondus, aussi via le CRM.
- Fidéliser les contacts clés et rendre plus rapide et fluide la validation et création des offres.
- Participer activement dans les objectifs de ventes et dans le suivi du business, dans l'analyse du marché et la définition de la stratégie.
- Elargir l'ensemble du portefeuille client grâce au ciblage des clients industriels, aux nouveaux projets, la participation à activités de lobbying intra et extra Groupe.
- Collaborer avec des clients clés et des contacts définis chez SGVB pour négocier les accords commerciaux
- Suivre le cycle de vente complet des dossiers : de la définition du besoin, jusqu'au règlement financier.
- Utiliser la prescription comme un moyen clé pour le développement, intra et extra Groupe SG
- Gérer de manière complète et indépendante des projets, de l'offre à la réception des règlements
- Participer activement à la création et l'utilisation (amélioration des outils de vente (ex. Tarif, CRM, Showpad...))
- Etablir des reportings régulier au SAM en charge des clients indépendants & SGVB sur toute la France métropolitaine.
- Maintenir les objectifs de la stratégie sur la région, et en assurer des reportings régulier.

#### PROFIL RECHERCHÉ

- Une formation dans le commerce et/ou la technique dans le secteur de la construction.
- Idéalement, une expérience de 2 à 5 ans dans des fonctions similaires et/ou sur le même secteur d'activité ou du verre spécialisé permettrait d'appréhender vos fonctions dans les meilleures conditions.
- Si vous êtes autonome, force de proposition, bon communicant, capable de gérer votre stress, de faire preuve d'adaptabilité et de rigueur, nous serons ravis d'échanger sur votre projet professionnel.
- Vous évoluerez dans un contexte international, complexe et dynamique, la maîtrise du français et de l'anglais sont indispensables.
- Vous maîtrisez les outils informatiques et bureautiques ainsi que les outils de créations.

Des déplacements ponctuels nationaux sont à prévoir (50%)

Vous vous reconnaissez dans cette offre d'emploi et/ou vous souhaitez vous challenger en rejoignant une équipe pleine d'ambition et de motivation, n'hésitez à nous soumettre votre candidature : [HR.Vetrotech@saint-gobain.com](mailto:HR.Vetrotech@saint-gobain.com)