

## Bienvenue chez Saint-Gobain!

Rejoignez une communauté innovante, passionnée et entreprenante pour améliorer le monde de demain.

Saint-Gobain continue d'écrire une histoire de plus de 350 ans, qui rassemble 180 000 collaborateurs de plus de 100 nationalités, fiers de contribuer, dans les activités industrielles et de distribution, à réinventer l'habitat dans le monde et à améliorer la vie quotidienne de tous.

## Responsable Marketing et Commercial (H/F)

### QUI SOMMES-NOUS ?

Saint-Gobain conçoit, produit et distribue des matériaux et des solutions qui améliorent le confort de chacun et l'avenir de tous. Les produits de Saint-Gobain sont omniprésents dans notre vie quotidienne : de l'habitat au bureau, dans les voitures et les infrastructures, avec des matériaux de haute performance pour la santé et dans de nombreuses applications industrielles. Ce qui les distingue, c'est l'approche de Saint-Gobain. Le Groupe entend répondre aux exigences individuelles d'aujourd'hui : confort, performance, sécurité, esthétique. Il entend aussi relever les défis collectifs de demain : construction et mobilité durables, croissance démographique ou changement climatique.

### VOTRE FUTURE MISSION ?

Sur votre secteur géographique, vous serez responsable du développement commercial de votre portefeuille clients et serez en charge de vendre des produits fabriqués et/ou distribués par Saint-Gobain (façade, isolation, canalisation, sanitaire, chauffage, bois, etc.). Nous vous ferons confiance pour assurer la pérennité des relations commerciales avec nos clients en allant à leur rencontre (chantiers, bureau d'architectes, distributeurs, en agence etc.).

### VOTRE QUOTIDIEN EN QUELQUES POINTS ?

- Développer et fidéliser votre portefeuille clients dans un environnement B2B en point de vente et/ou sur le terrain
- Prospecter par téléphone ou en physique de nouveaux clients sur votre secteur géographique
- Apporter des solutions complètes à vos clients (produits et services) en vous appuyant sur les équipes internes
- Etablir les meilleurs devis et construire des documents techniques
- Effectuer le reporting quotidien du suivi de votre portefeuille
- Créer des outils de communication (PowerPoint / Word / PDF) et participer à des présentations auprès de nos clients
- Participer ponctuellement à des études commerciales ou marketing





## Bienvenue chez Saint-Gobain!

Rejoignez une communauté innovante, passionnée et entreprenante pour améliorer le monde de demain.

Saint-Gobain continue d'écrire une histoire de plus de 350 ans, qui rassemble 180 000 collaborateurs de plus de 100 nationalités, fiers de contribuer, dans les activités industrielles et de distribution, à réinventer l'habitat dans le monde et à améliorer la vie quotidienne de tous.

## Responsable Marketing et Commercial (H/F)

### DE LA SUITE DANS LES IDÉES ?

La filière commerce-marketing chez Saint-Gobain offre la possibilité de réaliser des parcours stimulants et diversifiés avec des produits à forte valeur ajoutée et dans un secteur d'activité accueillant. Nous embauchons chaque année de nombreux étudiants et jeunes diplômés dans cette filière. Vous aurez donc des opportunités à saisir !

### LE FORMAT DE L'APPRENTISSAGE

Pour cet apprentissage, vous serez 1 semaine à l'école puis 6 semaines sur le terrain. Lorsque vous êtes en entreprise, vous assistez à 1 jour par semaine de formation à distance. Une expérience unique qui durera d'octobre 2020 à juillet 2021.

### LES PETITS PLUS QUI FONT TOUJOURS PLAISIR

- Un parcours d'intégration et une offre de formations personnalisées dans tous les domaines
- Un suivi personnalisé tout au long de votre parcours dans le Groupe
- Evoluer, changer de métier ou encore découvrir d'autres sociétés du groupe sera possible !

### PROFIL RECHERCHÉ

- Titulaire d'un Bac +2 avec une orientation commerce ou en reprise d'études suite à une expérience terrain concluante, vous disposez d'une première expérience (stage, alternance, CDD, CDI, etc.) dans le secteur commercial, la vente de produits et/ou dans le domaine du bâtiment.
- De nature curieuse, vous avez une affinité pour les produits à valeur ajoutée technique. Vous appréciez le fait de comprendre et d'aller dans le détail de ce que vous vendez. Vous êtes reconnu(e) pour vos compétences relationnelles, votre autonomie, et votre sens du résultat.
- Vous êtes à l'aise avec les chiffres et les outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.)
- Rejoignez le CFA Saint-Gobain pour la rentrée 2020 !

