

PASSIONNÉ(E) PAR LA VENTE ?



▪ Assistant(e) commercial(e) sédentaire (H/F)

Site de Karlsruhe – poste à pourvoir de suite - CDI

Mocopinus est l'une des principales raboteries industrielles en Europe. Nous créons en bois et en couleur, réalisons des idées individuelles et façonnons un avenir responsable. Plus de 330 employés travaillent sur nos trois sites d'Ulm, de Karlsruhe et d'Ammelshain pour fabriquer des profilés en bois massif certifiés pour les façades, l'aménagement intérieur et les terrasses, ainsi que des peintures issues de notre propre laboratoire de peinture avec une unité de production de peinture attenante. Notre entreprise, tournée vers l'avenir, accorde une grande importance à la satisfaction des employés, à l'innovation et au respect de l'environnement. Une formation approfondie est proposée aux nouveaux employés. Des missions passionnantes s'offrent à vous.

Vous souhaitez intégrer l'équipe #TeamHolywood ? Alors envoyez-nous votre candidature en format PDF à : jobs@mocopinus.com

VOS MISSIONS

- Suivi et conseil des clients
- Traitement des demandes des clients et élaboration de devis et offres personnalisés
- Participation à l'identification et à l'acquisition de nouveaux clients potentiels en étroite collaboration avec la force de vente externe
- Participation proactive au développement et à l'optimisation des processus de ventes internes
- Gestion et administration d'une base de données clients
- Enregistrement et suivi des commandes

COMPÉTENCES

- Titulaire d'une formation professionnelle dans le domaine commercial ou d'une qualification équivalente
- Expérience professionnelle en tant qu'assistant(e) commercial(e), idéalement dans le secteur du bois ou des matériaux de construction
- Connaissance d'un système ERP, de préférence MS Dynamics Navision
- Langue maternelle : français, connaissances courantes de l'allemand à l'oral et à l'écrit
- Bonnes connaissances de l'anglais à l'oral et à l'écrit
- Affinité avec des sujets techniques et économiques
- Vous êtes rigoureux(se) et organisé(e), vous êtes force de persuasion et avez le sens de la négociation. Vous êtes autonome dans votre gestion des tâches et avez de bonnes aptitudes à la communication.