

## Responsable Commercial Structure H/F

Depuis plus de 50 ans, le Groupe ISB a su s'imposer comme le leader industriel français des produits et solutions bois sur les marchés de l'habitat et de la construction. L'entreprise conjugue 2 activités complémentaires : le trading de bois et panneaux et de produits de structure et la transformation de bois résineux. Le Groupe ISB propose aujourd'hui un large panel de produits pour aménager, décorer ou construire avec le bois.

Avec un chiffre d'affaires de + de 200 millions d'€ et une forte présence géographique sur l'arc Atlantique (11 sites), notre groupe industriel est aujourd'hui considéré comme un des premiers acteurs du bois sur le territoire national.

Le Groupe ISB, c'est aussi des engagements forts et notamment, deux chaînes de certification (PEFC et FSC®), une utilisation efficiente des ressources, des transports optimisés et une attention de tous les instants donnée à la sécurité.

Chez ISB, nous aimons notre matériau et voulons porter haut et fort le bois en France. Dans un monde qui doit se réinventer et imaginer un mode de vie plus raisonné, nous sommes convaincus que le bois jouera un rôle majeur dans la construction et l'aménagement intérieur.

ISB, c'est aussi (et surtout !) des femmes et des hommes investis et passionnés ; soit plus de 400 collaborateurs répartis sur le Grand-Ouest.

Pour renforcer nos équipes, nous recherchons une ou un Responsable Commercial « Structure » spécialisé dans la vente aux Industriels (habitat contraint, constructeurs de maisons, etc.)

### **Offre d'emploi :**

Rattaché (e) au Directeur Commercial « Industrie » vous aurez pour responsabilité l'adaptation et la mise en place de la politique commerciale auprès des clients industriels sur la gamme de produits « Structure » (LVL, Poutres en i, CLT, lamellé collé, etc.).

Le poste est basé sur l'Ouest de la France : Bruz (35), Nantes (44), Honfleur (14) ou Paris (selon localisation du candidat)

Vos missions seront les suivantes :

#### **DEVELOPPEMENT COMMERCIAL & PRESCRIPTION**

- Suivi opérationnel d'un portefeuille dédié, tenant compte de la politique tarifaire de l'entreprise.
- Négociation tarifaire et contractuelle.
- Suivi des projets chez les clients et prescription des solutions techniquement adaptées.
- Développement du portefeuille commercial dans un objectif de croissance.
- Reporting envers la direction commerciale.
- Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale, en assurant une veille concurrentielle, en exprimant les potentiels de vente et en interagissant fortement

avec les équipes marketing/innovation sur les solutions d'innovation et de développement produit.

- Participation active à la prescription de solutions Structure.
- Participation à des commissions techniques nationales, des salons nationaux et professionnels.

#### **PILOTAGE INTERNE**

- Appui technique et formation auprès des équipes internes (marketing, commerce, achats, Direction générale), dans un objectif de conseil et d'appui technique / expert.

#### **Profil**

Vous disposez soit :

- D'une expérience réussie dans la commercialisation de produits de structure
- D'un bagage technique fort dans les produits de structure (LVL notamment) et d'une appétence pour évoluer vers du développement commercial.

Doté(e) d'une aisance relationnelle, vous êtes dynamique, rigoureux(se), impliqué(e), et avez le goût du challenge.

Votre curiosité, votre capacité à convaincre, à prescrire seront source de réussite dans votre prise de fonction.

**Un poste important, au cœur de notre développement commercial !**

#### **Formation et Intégration au poste :**

Parcours de formation interne : spécificités techniques de notre métier (matière bois / résineux...); formations produits et réglementaire.

Période d'immersion opérationnelle (sites industriels et logistiques, fonctions supports...)

Formation management (si besoin)

#### **Conditions salariales :**

CDI

Statut Cadre

Déplacements professionnels et Véhicule de fonction.

Rémunération : à définir en fonction du profil et du niveau d'expérience

Nombreux avantages périphériques : intéressement, participation, télétravail, tickets restaurant, CSE...