

Aluminium du Maroc : Plusieurs métiers, un savoir-faire reconnu

<>Aluminium du Maroc<> est le premier producteur marocain spécialisé dans la conception et la fabrication de profilés en alliages d'aluminium.

Notre activité est principalement tournée vers les produits de menuiserie aluminium et couvre également les multiples besoins du secteur industriel.

Depuis notre création, nous nous appuyons sur un savoir-faire reconnu, développé en partenariat avec Péchiney (aujourd'hui Groupe Rio-Tinto). Grâce à la modernisation continue de notre outil de production, nous bénéficions d'équipements techniques de dernière génération et répondons aux standards de qualité internationaux les plus exigeants.

Nos efforts constants pour améliorer sans cesse la qualité de nos produits et services nous ont permis de développer une collaboration étroite avec les principaux gammistes et menuisiers marocains, tout en fidélisant à l'export des clients européens leaders sur leurs marchés.

Dans le cadre de notre développement, nous recherchons **Un Technico-commercial**. Poste basé à **Marrakech**.

Mission

Rattaché au Responsable Département Commercial, vous assurez le développement du portefeuille clients et la prospection ciblée axée sur l'amélioration du chiffre d'affaires et des résultats et la satisfaction des besoins et attentes des clients.

Dans ce cadre, vous serez amené à gérer les tâches suivantes :

- Inventorier, mettre à jour et assurer le contact avec l'ensemble des contacts intervenant directement ou indirectement dans le processus de construction de bâtiments (promoteurs et menuisiers).
- Inventorier, mettre à jour et assurer le suivi des projets en vue (base de données projets).
- Présenter les produits et solutions techniques et études aux menuisiers et promoteurs, ainsi que les offres.
- Fidéliser, suivre et développer le portefeuille clients.
- Assurer le suivi des clients (livraison, traitement des réclamations, recouvrement...).
- Réaliser les objectifs des ventes (CA, volume, visite clients, développement, ...).
- Assurer la veille concurrentielle.

Profil

Vous êtes de formation Bac+3 / Bac+5 en Commerce ou Technique, vous avez dans votre actif **une expérience de 3 à 5 ans** dans un poste de commercial terrain.

Qualités requises:

- Disponibilité.
- Bon sens de l'organisation et de planification.
- Bonnes capacités de communication et de conviction.

Si vous souhaitez donner un nouvel élan à votre carrière alors n'hésitez plus, saisissez l'opportunité de rejoindre notre structure dès à présent.