

THERECO RECRUTE

UN(E) RESPONSABLE COMMERCIAL(E) SAV (H/F)

EN CDI A TEMPS PLEIN

THERECO, fabricant français de pompes à chaleur assurant le chauffage, la ventilation et la climatisation (CVC), pour le tertiaire et l'industrie, innove depuis plus de 45 ans pour répondre aux besoins de ses clients, aussi bien sur les chantiers du neuf que de la rénovation.

THERECO conçoit, fabrique, commercialise et réalise le service après-vente de ses produits principalement sur le territoire national et les DOM-TOM avec comme ligne directrice une efficacité énergétique maximale et une empreinte carbone minimale de l'ensemble de ses activités.

Dans le cadre de son développement, THERECO crée la fonction de RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL SAV afin de structurer et accélérer sa croissance.

Rattaché à la Direction Commerciale, vous avez la charge du pilotage et du développement de cette activité de Services.

Basé au Siège social (22), Le poste vise à Développer le chiffre d'affaires et la rentabilité de l'activité après-vente en mettant en œuvre une stratégie commerciale axée sur la fidélisation, les services à valeur ajoutée, les contrats de maintenance et les ventes additionnelles, tout en garantissant un haut niveau de satisfaction client.

VOS PRINCIPALES MISSIONS :

Vous vous appuyez avec l'organisation en place pour :

- Répondre aux demandes des clients dans le cadre de prestations SAV.
- Assurer le suivi des contrats cadres des nationaux (installateurs – clients finaux)
- Développer les ventes de contrats de maintenance, d'extensions de garantie et de services premium.
- Identifier des opportunités de ventes additionnelles (pièces détachées, accessoires, mises à niveau, renouvellement d'équipements).
- Fidéliser les clients grâce à un suivi proactif et à des offres adaptées.
- Définir conjointement avec la Direction la stratégie commerciale pour le SAV et suivez et mettez en place les indicateurs de performance (Chiffre d'affaires, marge, taux de transformation, satisfaction client).
- Visiter et prospecter la clientèle et développez des partenariats et de nouveaux services à valeur ajoutée.
- Mettre en place un catalogue d'offres de services et programmez un plan d'animation commerciale en lien avec le service Marketing.
- Participer à l'amélioration des process.

COMPÉTENCES

- Compétences commerciales en relation clients et gestion d'équipe
- Bonne écoute et capacité d'analyse

- Qualités organisationnelles et rédactionnelles
- Capacité à travailler parfois dans des délais serrés
- Compétences en thermique, thermodynamique, aéraulique, génie climatique
- Rigoureux

FORMATION/ EXPERIENCE

- BAC +2 à +5 suivant expérience
- Avec orientations : énergétique, thermique, commerciale
- Votre sens commercial et votre esprit d'équipe sont les atouts de votre réussite
- Une première expérience au sein d'un constructeur en génie climatique au sein du SAV serait un plus.

ENVIRONNEMENT

- Parcours d'intégration adapté en fonction de l'expérience du candidat
- Statut et organisation de travail à définir selon profil du candidat
- Rémunération selon profil : fixe et variable, heures supplémentaires
- Autres Avantages : Mutuelle, Tickets restaurant, Contrat d'intéressement, Véhicule de Service