# Recrutement : Ingénieur.e Commercial mobilier

## Notre histoire

**25 ANS QUE NOUS CONCEVONS ET RÉALISONS DES PROJETS D'AMÉNAGEMENT, D'AGENCEMENT ET DE RÉNOVATION PARTOUT EN FRANCE.**

Isospace est passé du statut d'une modeste PME spécialiste en cloisons qui s'était installée dans un ancien garage désaffecté à un véritable groupe expert en aménagement et agencement de lieux et d'espaces.

Aujourd'hui, isospace c'est près de **100 salariés**, **400 projets** chaque année partout en France et un chiffre de **30 millions de chiffre d'affaires en 2022**.

Nous aimons autant penser les projets que les réaliser. De la conception à la réalisation jusqu'au recyclage des matériaux. Isospace explore l'ensemble du spectre de la gestion de l'espace sans se détourner de l'essence même de son activité : **le bien-être**.

En quelques années et des milliers de projets, Isospace s'est donné le droit de penser et rêver toujours plus grand pour mieux répondre aux attentes de ses clients.

**Notre devise : écrire ensemble de le futur de vos lieux avec culot, panache et responsabilité**

isospace

## Les missions proposées

Rattaché(e) au service mobilier du pôle office, vous avez la responsabilité de gérer et développer un portefeuille de clients et de prospects sur des projets d'aménagement .
Vous devez personnaliser la relation client en véhiculant une image forte d'isospace.

**Les principales tâches :**

- Le démarchage de nouveaux clients pour obtenir un large portefeuille ;
- L'identification des besoins de ses clients pour leur proposer un produit adapté ;
- Convaincre et persuader ses différents clients de la valeur de son produit ;
- Garantir les meilleures ventes d'un produit ;
- Négocier les prix auprès des clients en fonction des directives qui lui sont données ;
- Rédiger ses devis avec les outils de l'entreprise
- Faire signer le bon de commande aux clients pour finaliser la vente
- Assurer le suivi commercial des dossiers dont il aura personnellement la charge ;
- Savoir travailler en transverse avec le BE

**Les compétences souhaitées :**

Savoir faire
- maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale
- avoir une capacité d'analyse et de prise de décision
- utilisation pack office

Savoir-être :
- Travail d'équipe
- Rigoureux
- Organisé
- Autonomie
- Esprit d'initiative

Issue de formation Bac+2 en commerce avec un minimum de 2 ans dans le secteur du mobilier de bureau

**Rémunération : en fonction de l'expérience, fourchette de 36 K€ à 45 K€ en fixe et rémunération variable**

**Avantages :**

Située au cœur de Boulogne, Isospace vous propose une mutuelle avec de bonnes conditions de prise en charge, une prévoyance, une carte Swile pour les tickets restaurants, une possibilité de faire du télétravail. Pour votre fonction, un téléphone, un ordinateur portable et voiture de services.

Nos valeurs : Humbles – Travailleurs – Atypiques – Passionné.es