

# Animateur national des ventes H/F

## Colmar

---

### **Des ambitions collectives.**

### **Construisons l'avenir de la technique énergétique ensemble.**

N° de réf.: FR-458

Avec plus de 4300 collaborateurs, le Groupe Weishaupt est l'une des principales entreprises internationales dans le domaine des brûleurs, des chaudières à condensation, de l'énergie solaire, des pompes à chaleur et de la gestion technique de bâtiments. Le nom Weishaupt est synonyme de fiabilité, de haute qualité et d'excellent service. Grâce à un réseau dense, nous soutenons nos clients installateurs par le conseil et la planification jusqu'à la mise en service et le service après-vente

Votre mission :

Nous recherchons notre Animateur national des ventes H/F

Rattaché au service commercial du siège (Colmar), vous êtes responsable de l'accompagnement des équipes de vente et du déploiement de stratégies commerciales efficaces afin d'assurer la croissance pérenne du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Votre mission

1. Animation du réseau commercial :

- Accroître les performances des forces commerciales en améliorant leurs compétences commerciales et techniques par la mise en place de plans d'actions spécifiques.
- Relayer et porter la communication de l'entreprise auprès des agences et du réseau.
- Participer activement au déploiement du réseau de partenaires et au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise.

1. Développement des actions commerciales du réseau :

- Organiser et participer aux événements d'animations régionales (salons, journées portes ouvertes, petits déjeuners ...) et aux différentes réunions commerciales.
- Mettre en œuvre les actions marketing terrain (actions de promotion et/ou de communication) définies avec la direction commerciale et le service marketing.
- Assister au lancement des différents produits.

1. Déploiement de la politique commerciale :

- Veiller à diffuser une bonne image de l'entreprise auprès du réseau.
- Superviser l'application de la politique commerciale et promouvoir les contrats de partenariat au niveau national
- Relayer les opérations marketing (publicités en région, campagnes de mise en avant de nos produits...).
- Analyser les indicateurs de performance individuelle du réseau, proposer des plans d'actions correctifs auprès des forces commerciales afin de développer la performance des équipes

Votre profil :

De formation commerciale, marketing ou par expérience équivalente acquise sur le terrain, vous avez une expérience significative en tant que commercial et/ou manager d'équipe de vente dans le domaine du génie thermique et/ou climatique. La maîtrise technique de nos produits, de notre clientèle et de nos marchés est indispensable pour tenir le poste et assurer les missions confiées.

Vous connaissez les techniques de vente et de négociation. Vous saurez vous appuyer sur votre leadership, vos capacités de communication et d'animation pour inspirer et motiver nos forces commerciales. La maîtrise de l'allemand est un avantage indéniable pour une meilleure interface avec les équipes de la maison-mère.

Le poste nécessite des déplacements réguliers et une forte présence sur le terrain à travers la France.

Nous vous proposons :

- Un parcours d'intégration et d'accompagnement pour vous permettre de maîtriser nos produits.
- Le soutien d'une équipe expérimentée et performante.

Les possibilités d'évolution ? Votre réussite vous permettra d'accéder à un poste de Direction en région ou au siège.

Les avantages proposés :

- Rémunération motivante fixe + variable sur 13 mois.
- Statut Cadre
- Voiture de fonction et carte essence
- Temps de travail : forfait jour (218 jours) avec jours de RTT
- Titres restaurants d'une valeur de 10,50 €/jour ou Remboursement de frais sous présentation de justificatifs
- Un CSE dynamique qui propose des chèques cadeaux et avantages intéressants culture et loisirs

## LES ETAPES DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

ETAPE 1: Candidature et présélection téléphonique

- Rachel, notre responsable recrutement accuse réception de votre candidature et vous fera un retour sous 15 jours.
- Si vous êtes présélectionné, vous êtes contacté par téléphone et s'en suivra un entretien si votre candidature est retenue.

ETAPE 2 : Entretien avec le service RH

- Vous allez pouvoir aller dans le vif du sujet, voir nos locaux, prendre connaissance du poste dans le détail, comprendre l'environnement et les enjeux.
- Si vous êtes retenu(e) après ce premier échange, vous participez à un second entretien

ETAPE 3 : Entretien avec notre Directeur Général

- Notre directeur général est au cœur du processus de recrutement et rencontre ses futurs collaborateurs.

ETAPE 4 : Embauche, intégration, formation

- Vous venez de valider toutes les étapes du processus de recrutement !
- Nous vous transmettons une offre de contrat écrite et vous entrez dans la famille Weishaupt !

Vous avez envie de participer à cette belle aventure et donnez un coup de chaud à votre carrière ?

N'hésitez plus et postulez pour rejoindre la grande famille Weishaupt!

Si vous souhaitez construire votre avenir avec nous, nous nous réjouissons de faire votre connaissance.

Vous êtes intéressé ? Postulez en ligne ou adressez votre candidature à : [recrutement@weishaupt.fr](mailto:recrutement@weishaupt.fr)

## Contact

Recrutement Weishaupt

Weishaupt SAS  
21 rue André Kiener BP 31219  
68012 Colmar Cédex

Tél. : 03 89 20 50 66

[recrutement@weishaupt.fr](mailto:recrutement@weishaupt.fr)

**Postulez maintenant en  
ligne !**

Remplir le formulaire  
et l'envoyer.

