

Gabriel  
Vendeur-  
magasinier

Romain  
Attaché  
technico-  
commercial

Lisa  
Cheffe  
d'agence

Adam  
Manager  
commercial

Raphaëlle  
Vendeuse-  
conseil

Même les pros  
ont besoin de pros

Magdalena  
Chauffeuse-  
livreuse

Samir  
Magasinier

NOUS FAISONS **PLUS**  
QUE DE DISTRIBUER  
DES MATÉRIAUX

Chloé  
Manager  
d'équipe  
logistique

Marc-Antoine  
Commercial  
sédentaire

Emplois, Formations, Carrières



DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX  
DE CONSTRUCTION

COMPÉTENCES

> D'AVENIR



# Même les pros ont besoin de pros

NOUS FAISONS **PLUS**  
QUE DE DISTRIBUER  
DES MATÉRIAUX



## Attaché technico-commercial

*Actif, communicant et stratégique*

Il gère un portefeuille clients dans un secteur défini, analyse les besoins et activités. Sa force réside dans la qualité de ses interactions. Il visite régulièrement les clients et assure une communication fluide. Le visage de l'entreprise.



## Chauffeur-livreur

*Dynamique, responsable et polyvalent*

Essentiel dans le service commercial de l'agence, le chauffeur-livreur effectue des livraisons en respectant scrupuleusement les procédures, règles de conduite et de sécurité. L'expert du transport de matériaux.



## Chef d'agence

*Gestionnaire, leader et innovateur*

Le chef d'agence joue un rôle crucial en pilotant la gestion économique, administrative et commerciale de l'agence ou du dépôt, agissant comme le principal intermédiaire entre la direction et l'agence. Le capitaine de l'équipe.



## Commercial sédentaire

*Expert en communication, prospection et organisation*

Ce professionnel est responsable de la gestion d'un portefeuille de clients pour un ou plusieurs technico-commerciaux, offrant des conseils sur diverses gammes de produits. Le roi du client-roi.



## Magasinier

*Spécialiste en logistique, service client et travail d'équipe*

Le magasinier joue un rôle clé dans la gestion des stocks, de la réception à l'expédition des produits, tout en assurant un service client de qualité sur le point de vente. Un poste de terrain clé.



## Manager commercial

*Capitaine, stratège et esprit d'équipe*

Il anime le quotidien de son équipe pour maximiser la satisfaction client et optimiser la façon de travailler. Garant des résultats qualitatifs et quantitatifs. Le cœur de la team commerciale.



## Manager d'équipe logistique

*Leader, organisateur et animateur*

Ce rôle implique la coordination de l'équipe logistique pour garantir une satisfaction client optimale et l'amélioration des conditions de travail. Un organisateur né.



## Vendeur-conseil

*Expert en vente, conseil et relation client*

Ce professionnel est responsable de l'accueil et de l'accompagnement des clients au comptoir, en identifiant leurs besoins et en leur fournissant des conseils techniques pour finaliser les ventes. Toujours dans l'action.



## Vendeur-magasinier

*Vendeur, gestionnaire de stock et au service des clients*

Il accueille les clients, identifie leurs besoins, analyse leurs demandes et propose son expertise technique. Le roi du bon conseil.

Emplois, Formations, Carrières

