

PIC BOIS RHONE ALPES recrute un(e)

Conseiller commercial en aménagements touristiques (H/F)

Le Groupe **PIC BOIS** est le spécialiste français de la fabrication de panneaux et mobiliers de **signalétique touristique**. Notre profession consiste à **rendre l'information attrayante** et à **participer à la qualité de l'accueil des sites touristiques**. Collectivités, établissements publics, grandes entreprises, sites et attractions touristiques, hébergements, associations environnementales et patrimoniales, parcs nationaux... Aujourd'hui **28 000 clients et partenaires** dans la France entière nous font confiance pour **l'aménagement et la valorisation de leurs sites**.

L'entreprise, filiale du groupe, installée à Brégnier-Cordon dans l'Ain (01), recrute dans le cadre de son développement, un conseiller commercial en aménagements touristiques (H/F) pour les départements **03 / 18 / 28 / 36 / 37 / 41 / 45 / 58**.

Missions

Basé(e) en **région Centre-Val de Loire**, vous jouerez un rôle essentiel dans le développement de notre activité en travaillant auprès des collectivités locales, des agences d'urbanisme, des paysagistes et des architectes. Vous serez chargé(e) d'identifier des opportunités de projets d'aménagements touristiques et de proposer des solutions personnalisées.

Votre mission principale sera de développer et animer un réseau d'acteurs clés pour assurer notre positionnement sur le marché de la signalétique et du mobilier touristique. Vous interviendrez en conseil avant-vente afin d'aider nos clients à structurer leurs projets et répondre aux appels d'offres. Votre mission consistera notamment à :

Développement commercial et prospection

- **Identifier et prospecter** des clients stratégiques : collectivités locales, bureaux d'études, agences de communication, paysagistes et urbanistes ;
- Intégrer et développer son réseau dans les **milieux institutionnels et touristiques** de son territoire ;
- Assurer une **veille active** sur les projets d'aménagements, les financements et les subventions disponibles ;
- Anticiper et répondre aux appels d'offres ;
- Participer aux salons professionnels et événements de notre secteur.

Conseil et accompagnement des clients

- Comprendre les besoins des clients et leur apporter une **expertise technique** en signalétique et mobiliers touristiques ;
- Collaborer avec les architectes, urbanistes et décideurs pour proposer des solutions adaptées ;
- Réaliser des **préconisations personnalisées** et accompagner les clients dans la conception de leurs projets ;
- Animer des **réunions de présentation** pour valoriser notre savoir-faire et nos solutions ;

Gestion des dossiers et collaboration interne

- Préparer et répondre aux **appels d'offres publics et privés** avec le support des équipes internes ;
- Suivre et reporter votre activité commerciale dans l'ERP ;
- Participer aux réunions commerciales et aux actions marketing.

Profil recherché :

- Issu(e) d'une formation universitaire BAC+3 (licence/master) ou avec une expérience significative de plus de 5 ans en développement commercial B2B, idéalement dans un secteur lié aux **collectivités locales, aménagement du territoire, mobiliers urbains ou signalétique** ;
- **Forte capacité à créer un réseau** et à naviguer dans les cercles décisionnels régionaux ;
- **Compétences techniques** : Une sensibilité aux produits techniques et aux projets sur mesure ;
- **Esprit conseil** : Savoir accompagner et orienter les clients en fonction de leurs besoins et contraintes ;
- **Autonomie et organisation** : Capacité à gérer son portefeuille client et à structurer son activité commerciale ;
- **Aisance avec les outils numériques** : ERP, CRM, LinkedIn, pack Office ;
- **Mobilité** : Déplacements fréquents (2 à 3 jours/semaine) sur la région.

Conditions et avantages :

- **Type d'emploi** : CDI Temps plein ;
- **Rémunération** : Selon profil et expérience de 2 600 à 3 000 € brut mensuel ;
- **Avantages** : Intéressement, tickets restaurant ;
- **Horaires** : Flexibles du lundi au vendredi, travail en journée ;
- **Lieu du poste** : Poste entièrement en télétravail basé en région Centre-Val de Loire avec déplacements réguliers.

Vous avez envie de contribuer à des projets qui transforment les espaces touristiques et de rejoindre une entreprise innovante dotée de valeurs fortes et engagée sur le respect de l'environnement ? Transmettez-nous votre dossier de candidature complet (CV ET lettre de motivation) à l'adresse : rh@pic-bois.com.

Valorisant la diversité et l'inclusion, le Groupe PIC BOIS s'engage à offrir des opportunités égales à tous les candidats.