



## OFFRE D'EMPLOI Commercial/e (CDI) – Groupe HBF

Le Groupe HBF, dont le siège est basé en région toulousaine, est spécialisé dans 3 domaines d'activités : l'équipement électrique, l'éclairage et la décoration, la domotique et la sécurité. Depuis 2006, les dirigeants ont souhaité accroître la présence du Groupe à l'international.

Aujourd'hui, le Groupe HBF compte 10 filiales : en France, Espagne, Pologne, Asie, Caraïbes et Océan Indien capables d'offrir et de distribuer les 6.000 références présentes au catalogue.

Les principaux clients du groupe sont les grandes enseignes de bricolage, les grandes surfaces alimentaires et spécialisés. Nos produits sont conçus en France au sein du département Recherche et Développement du Groupe HBF, ils sont fabriqués en Chine et en Europe, sous notre contrôle grâce à d'étroites collaborations avec des usines partenaires. Ces produits sont contrôlés au sein de nos laboratoires qualité chinois et français, qui imposent des normes (NF et CE).

Dans le cadre d'un remplacement et afin d'accompagner la croissance du Groupe, nous recherchons :

### Un/e Commercial/e H/F

#### Notre Proposition ?

---

Au sein de la Direction Commerciale et plus précisément de la force de vente, vous serez chargé(e) de développer les ventes en respectant la politique commerciale définie par le Groupe. Travaillant selon un portefeuille client sur le secteur de la Bretagne, vos missions s'articuleront comme suit :

- Identification des clients potentiels et établissement d'un plan de prospection (prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, mailing, etc.)
- Détermination des besoins des clients pour proposer les produits les plus adaptés
- Renseignement des clients, présentation des produits et démonstrations si besoin
- Développement des argumentaires de vente
- Négociation des prix, des quantités et des délais de livraison en tenant compte des contraintes techniques et commerciales
- Information et communication avec l'ensemble de l'équipe commerciale
- Conclusion des ventes et gestion de l'aspect administratif (factures pro-forma, suivi des commandes)
- Suivi clientèle après la vente
- Participation aux implantations sur demande des enseignes (merchandising)
- Animation des points de vente
- Etablissement des comptes-rendus et suivi de l'activité à l'aide de reportings

Cette liste n'est pas limitative.

Idéalement de **formation Bac +2 dans un domaine commercial**, vous êtes fort(e) **d'une ou plusieurs expériences en magasin et/ou en prospection commerciale**, dans le secteur de la **Grande Distribution et idéalement en GSB** (Grandes Surfaces de Bricolage).

Réel(le) **challengeur(se)** avec un **goût pour la négociation**, vous êtes également doté(e) d'un fort **sens relationnel**, aimez le **travail d'équipe** et savez-vous organiser avec méthodologie.

**OFFRE D'EMPLOI**  
**Commercial/e (CDI) – Groupe HBF**

Vos connaissances de la Grande distribution (plus particulièrement en GSB), **des produits électriques, d'éclairage et/ou domotiques**, ainsi que vos **connaissances des techniques de vente** vous permettront de mener à bien vos missions.

Pourquoi Nous ?

---

**Secteur** : Bretagne

**Poste** : CDI – Temps plein

**Date de démarrage** : dès que possible

Le Groupe HBF avec sa taille humaine permet une **grande polyvalence** et **autonomie** à ses collaborateurs. Vous pouvez **apporter votre « pierre à l'édifice »** dans le développement de notre Groupe !

Vous aimez le contact ? Vous échangerez régulièrement avec les différents pôles du Groupe.

Alors si vous êtes intéressé(e) par ces missions et par l'idée d'intégrer notre équipe « Force de vente », vous pouvez adresser votre candidature (**CV + lettre de motivation**) par courriel à l'adresse suivante :

[recrutement@groupehbf.com](mailto:recrutement@groupehbf.com) en indiquant la référence suivante dans l'objet du mail : **HBF Commercial**  
**Bretagne**