

Notre entreprise Bois & Matériaux, au travers de ses deux enseignes Réseau Pro et Panofrance, propose aux jeunes étudiants de nombreuses opportunités professionnelles pour **s'enrichir de nouvelles expériences, élargir leurs compétences et exprimer leur potentiel**. Chaque année, nous accompagnons plus de 50 alternants au sein de nos points de vente.

Notre objectif pour la rentrée 2019 :

Recruter des Vendeurs Conseil et des Magasiniers en alternance sur toute la France :

Bretagne / Pays de Loire / Normandie / Vendée / Île-de-France / Centre / Nord-Pas-de-Calais / Sud-Ouest

Pour postuler, retrouvez la localisation et le descriptif de toutes nos offres sur notre site <http://www.boisetmatériaux.com> dans la rubrique « Nos métiers »

Comment se passe l'alternance chez Bois & Matériaux ?

- Une **intégration spécifique** permettant de découvrir tous les métiers de l'agence
- Un accompagnement personnalisé et un suivi régulier par un **tuteur**
- La réalisation de **formations produits** (notamment via notre plateforme e-learning)
- L'étude de la titularisation du jeune avant la fin de l'alternance et **proposition d'embauche** en CDI faite aux jeunes motivés et diplômés
- Des **possibilités d'évolution** vers nos autres métiers (exemple : Attachés Technico-Commerciaux, ...).

Que fait un Magasinier au sein de nos agences ?



Ses principales activités :

- ↪ Participer à la réception et au stockage des produits : préparer et contrôler les commandes, charger et décharger les camions
- ↪ Accueillir le client sur le parc
- ↪ Réaliser le rangement du parc

Profil : Dynamisme, polyvalence, esprit d'équipe et rigueur sont des atouts indispensables pour réussir et s'ouvrir des perspectives d'évolution.



Zoom sur le métier de Vendeur Conseil :

Être Vendeur Conseil chez Bois & Matériaux c'est faire preuve de rigueur, d'organisation et d'un bon relationnel client pour :

- ⇒ Accueillir le client (au téléphone et en face à face)
- ⇒ Conseiller et vendre (identifier le besoin, orienter, faire des propositions et conclure une vente)
- ⇒ Etablir des devis dans les délais impartis
- ⇒ Suivre les commandes des clients (encaissement, livraison)
- ⇒ Animer l'espace de vente.

Pour la sélection des candidats, des « **job dating** » seront organisés.

Merci de diffuser cette information autour de vous.