



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-d'affaires-f-h-54>

Chargé d'affaires F/H

Description

Nous recrutons un(e) **Chargé(e) d'Affaires itinérant** afin d'assurer la relation de proximité avec nos clients, principalement dans l'**Hérault** (34) ainsi que dans l'**Aude** (11) et le **Gard** (30).

Le ou la Chargé d'affaires assure une mission d'acquisition et de fidélisation de la clientèle dans le secteur géographique déterminé, afin de respecter les objectifs fixés par le Directeur de site. A ce titre ses missions principales sont notamment :

Prospection et développement commercial

- Assurer en permanence un travail de fond sur la prospection de nouveaux clients, notamment par la collecte d'information ciblée sur la segmentation produit, son potentiel et sa solvabilité doivent être effectués.
- Faire vivre le portefeuille clients composé principalement d'industriels, de semi industriels, d'artisans, et de Bureaux d'Etudes, et développer les affaires par la recherche constante de nouvelles opportunités (prospection et développement de clients existants),

Portefeuille clients

- Être à l'écoute du marché et de ses clients afin de pouvoir ajuster l'offre (prix, services, produits...) au plus juste, et ainsi assurer la stabilité et le développement du portefeuille clients.
- Remonter à la Direction les informations concernant l'évolution du marché et de la concurrence.

Analyse et reporting

- Analyser les résultats de ventes et proposer des actions correctives si nécessaire.
- Rédiger des rapports réguliers sur l'activité commerciale et les perspectives de marché.

Tarif et chiffrage

- Elaborer le tarif en fonction des informations collectées lors des premières visites, en tenant compte de la taille du client, de son mixte produit et de la position géographique.
- Assurer la révision annuelle du tarif sous validation de la Direction
- Réaliser le chiffrage et la rédaction de propositions techniques et commerciales.

Promotion des produits

- Réaliser la promotion des produits de l'ensemble du groupe et apporter votre expertise technique en conseillant les clients,

Organisme employeur

RIOU GLASS

Type de poste

Temps plein

Secteur

COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES) DE BOIS
ET DE MATERIAUX DE
CONSTRUCTION

Lieu du poste

34172, MONTPELLIER,
MONTPELLIER, France

Date de publication

30 septembre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

30.10.2024

- Proposer dans le cadre de l'accompagnement et du conseil des clients des sessions de formation produits

Recouvrement et litige

- Gérer les litiges et proposer des solutions pour régler ceux-ci

Vous assurez la coordination avec les équipes internes (logistique et production) pour garantir la bonne exécution des commandes.

Des déplacements réguliers sont à prévoir sur la région Occitanie et particulièrement dans les départements cités, afin d'assurer une relation constante auprès de nos clients et prospects sur ce secteur.

Qualifications

De formation Bac+2 à Bac+5, vous bénéficiez d'une première expérience réussie à dominante commerciale (BtoB) auprès de professionnels dans les domaines industriels ou du BTP. Vous avez une bonne connaissance du marché et de la concurrence, et maîtrisez les techniques de vente et de négociation. A l'aise sur l'outil informatique (Pack office), vous avez une bonne communication écrite et orale.

Doté-e d'une forte capacité d'organisation et de gestion des priorités, vous avez le sens du service client et une aptitude à établir des relations de confiance. De nature curieuse, réactive et persévérente, vous faites preuve d'esprit d'initiative, d'autonomie et de travail en équipe.