



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-de-clientele-f-h-6>

Chargé de clientèle F/H

Description

À propos de nous :

Notre groupe, spécialisé dans les services aux entreprises, poursuit son développement et centralise son service client pour offrir une expérience homogène, rapide et complète à nos clients. Ce service gérera non seulement les interactions clients, mais aussi la gestion des devis, des factures, des relances ainsi que la production d'offres commerciales en lien avec les équipes techniques et les équipes communication. Pour accompagner cette transformation, nous recherchons un chargé d'administration des ventes.

Votre mission :

Sous la supervision du responsable service client, vous aurez en charge la gestion opérationnelle de votre portefeuille clients. Vous accompagnerez vos clients pour rendre nos services simples d'utilisation.

Vos principales missions seront :

- Définir avec vos clients ses besoins
- Qualification et amélioration des données clients
- Gestion quotidienne des devis, des factures, des relances de vos clients
- Étudier et générer des offres commerciales plus complexes dans le cadre de dossiers techniques
- Utiliser et optimiser les outils CRM pour assurer un suivi précis des demandes, devis, factures et relances.
- Collaborer étroitement avec les départements techniques, commerciaux et comptables pour garantir une gestion fluide des dossiers clients.
- Reporting des KPIs liés à vos opérations
- Contribuer à l'amélioration continue des processus pour maximiser l'efficacité dans la gestion des devis, factures, relances et offres commerciales.

- Rédaction de courriers et des mails à destination des clients

Profil recherché :

- Expérience confirmée en gestion de clients
- Précis et rigoureux

Organisme employeur

RPS GROUPE

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DE SÉCURITÉ
PRIVÉE

Lieu du poste

31555, TOULOUSE, TOULOUSE,
France

Date de publication

12 octobre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

11.11.2024

- Excellente maîtrise des outils CRM
- Sens de l'organisation, proactivité, et aptitude à résoudre rapidement les problèmes pour garantir la satisfaction client.
- Esprit d'équipe et compétences relationnelles solides
- Sens commercial développé
- Sens du service
- Excellente maîtrise du français à l'écrit comme à l'oral
- Bonne connaissance des marchés publics serait un plus

Qualifications

Ce que nous offrons :

- Un poste clé dans notre organisation puisque vous êtes l'interlocuteur privilégié de nos clients
- Une rémunération de départ de 28 K€
- Un travail passionnant en collaboration avec différents départements pour garantir une gestion fluide et intégrée des opérations clients.
- Un environnement de travail stimulant

Rejoignez-nous pour contribuer activement à l'amélioration de l'expérience client et au développement commercial de notre groupe !