



<https://latribunelibre.com/emploi/charge-developpement-commercial-provins-f-h>

Chargé Développement Commercial PROVINS F/H

Description

Rejoignez une entreprise dynamique et innovante, leader dans le secteur du conseil stratégique pour les entreprises où l'excellence et la satisfaction des adhérents sont au cœur de notre mission. Nous sommes à la recherche d'un(e) Chargé(e) de Développement Commercial passionné(e) et motivé(e) pour renforcer notre équipe et contribuer à la croissance des territoires axés sur Provins et Montmirail.

En tant que Chargé(e) de Développement Commercial, vous jouez un rôle clé en garantissant le développement de nos services sur le secteur géographique qui vous est attribué. Vos missions principales incluent :

Prospection et Vente :

- Assurer la prospection et la conquête de nouveaux prospects dans le cadre de la politique commerciale définie.
- Participer à la définition du plan d'action commercial, des objectifs et des moyens (prospection multicanale, visites terrain, documentation et veille commerciale).
- Utiliser les méthodes et outils commerciaux de l'entreprise.
- Maintenir et développer la relation commerciale avec les nouveaux adhérents dans les deux ans suivant leur adhésion.
- Identifier les cibles à potentiel et les circuits de décision au sein des entreprises ciblées.
- Présenter l'offre de services en lien avec les besoins exprimés par les prospects et élaborer des propositions commerciales attractives.

Gestion de la Relation Prospect et Reporting :

- Mettre à jour continuellement le fichier prospects.
- Assurer une veille commerciale pour rester informé(e) des tendances et actions de la concurrence.
- Analyser le marché concurrentiel et exploiter les statistiques commerciales pour optimiser les performances.
- Effectuer un reporting régulier de votre activité et suivre les indicateurs de

Organisme employeur

CDER

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS COMPTABLES

Lieu du poste

77379, PROVINS, PROVINS, France

Salaire de base

30000 € - Salaire de base
40000 €

Date de publication

30 septembre 2024 à 11:02

Valide jusqu'au

30.10.2024

performance et les statistiques sur les prospects.

- Participer à des projets visant à améliorer les outils et processus commerciaux, ainsi qu'aux actions de marketing opérationnel (salons, événements, promotions, mailing, etc.).
- Animer et participer aux réseaux locaux pour générer des contacts.
- Collaborer avec les différents départements (Conseil, juridique, paie & comptable) pour assurer une transition fluide des prospects.

Qualifications

Nous offrons :

- Un environnement de travail stimulant et innovant.
- Des opportunités de développement professionnel et de carrière.
- Une rémunération attractive et des avantages compétitifs.

Si vous êtes motivé(e) par les défis et souhaitez contribuer à notre succès, envoyez votre candidature sans plus attendre.

Rejoignez-nous et participez activement à notre croissance !