



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-72-piscine-spa-f-h>

COMMERCIAL 72 PISCINE/SPA F/H

Description

Sous la responsabilité du responsable de l'agence, vos missions seront partagées, en fonction des besoins et des demandes, entre le terrain et le magasin à destination des particuliers.

Sur le terrain :

1. **Prospection et développement clientèle** : Identifier et approcher des particuliers intéressés par l'installation ou la rénovation de piscines ou spas. Utiliser des techniques de prospection directe, distribution de flyers ciblés ou la participation à des salons locaux.
2. **Visites à domicile** : Se rendre chez les prospects pour évaluer leurs besoins spécifiques, effectuer des relevés de terrain, et proposer des solutions personnalisées.
3. **Suivi des leads** : Assurer le suivi des prospects rencontrés sur le terrain, entretenir la relation et transformer les contacts en ventes.
4. **Gestion des relations clients** : Construire et entretenir une relation de confiance avec les clients potentiels, en répondant à leurs questions et en les accompagnant tout au long du processus d'achat, du devis jusqu'à la réception de travaux.

En magasin :

1. **Accueil et conseil** : Accueillir les clients en magasin, identifier leurs besoins et les conseiller sur les produits et services les plus adaptés, en mettant l'accent sur les avantages des solutions à proposer.
2. **Réalisation de devis** : Élaborer des devis précis en fonction des demandes des clients, les présenter et les ajuster si nécessaire en fonction des retours.
3. **Gestion des commandes** : Finaliser les ventes en magasin, gérer les commandes, assurer la coordination avec le service logistique, et suivre les délais de livraison.
4. **Animation commerciale** : Participer à la mise en place d'animations et de promotions en magasin, veiller à la bonne présentation des produits, et organiser des événements pour attirer de nouveaux clients.

Conditions :

- **Type de contrat** : CDI avec une période d'essai de 3 mois.
- **Temps de travail** : 35 heures par semaine avec une amplitude horaire flexible.
- **Statut** : ETAM (Employé Technicien Agent de Maîtrise).

Organisme employeur

Mercato de l'emploi

Type de poste

Temps plein

Secteur

TRAITEMENT DE DONNÉES,
HÉBERGEMENT ET ACTIVITÉS
CONNEXES

Lieu du poste

72181, LE MANS, LE MANS,
France

Date de publication

5 octobre 2024 à 19:02

Valide jusqu'au

04.11.2024

. **Package** : Véhicule société / Téléphone Pro / PC Pro / restauration selon barème conventionnel / mutuelle Pro 50% à la charge de l'entreprise.

. **Rémunération** : Fixe entre 2300 et 2500 brut mensuel sur 12 mois + variable pouvant atteindre 30 000 à objectifs atteints, selon la politique commerciale de l'entreprise.

. **Autres obligations** : Présence obligatoire sur les salons, foires, clubs d'entreprises, organisation de portes ouvertes, et animation des réseaux sociaux.

Qualifications

Vous bénéficiez d'une **expérience de commercial(e) réussie en B to C**, idéalement dans le domaine de la piscine mais pas obligatoirement.

Vous avez une appétence et une expérience significative en matière de **prospection et de suivi** auprès des particuliers.

Vous avez une **âme de compétiteur** et appréciez **construire une belle rémunération** en adéquation avec votre investissement.

Vous avez idéalement un bon réseau de contacts dans le département de la Sarthe.

Vous êtes **dynamique, polyvalent(e), organisé(e) et autonome**, aussi bien sur le terrain qu'en magasin.

Vous devrez démontrer :

Votre **capacité à traiter les leads** entrants, **représenter l'entreprise** lors de salons, foires, clubs d'entreprises, et **organiser des portes ouvertes** en magasin.

Vous **animerez également les réseaux sociaux** pour renforcer notre visibilité.

Vous êtes Doté(e) **dun fort sens de l'écoute et d'une excellente compréhension des besoins clients** afin de proposer des offres sur mesure et adaptées à nos clients.