



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-b2b-f-h-44>

Commercial B2B F/H

Description

Notre client, un groupe international, opère dans le secteur industriel en distribuant des chants de finition, des adhésifs, et des produits nettoyants à la fois pour de grandes industries et des artisans. Une large offre de quincaillerie complète ses services dans le secteur de l'ameublement.

Dans le cadre de son développement, notre client recherche :

Un Commercial B2B F/H pour la région Bourgogne et Franche Comté.
Départements à couvrir : 89 / 21 / 58 / 71 / 39 / 70 et 90.

Vous serez responsable du développement et de la supervision des ventes, ainsi que de la stratégie commerciale pour toutes les lignes de produits, afin de compléter l'équipe française.

Vos missions seront les suivantes :

- Vous formulerez et mettrez en oeuvre des stratégies et des plans de vente pour pénétrer le marché nouveau et existant.
- Vous élaborerez et maintiendrez un plan d'affaires dans le respect des volumes, des chiffres d'affaires et des budgets.
- Vous organiserez de façon autonome votre prospection.
- Vous établirez et développerez une approche efficace des ventes et du marketing.
- Vous serez chargé(e) de représenter l'entreprise et de relaterez les politiques de vente aux clients et au public, en allant à la rencontre de vos clients et prospects sur votre secteur.
- Vous représenterez l'entreprise et maintiendrez un contact régulier avec les clients clés.
- Vous serez responsable de la collecte d'informations sur le marché, de votre veille (clients potentiels, tendances, opportunités de développement...).
- Vous devrez être en capacité d'enquêter sur les plaintes des clients et les évaluer.
- Vous mènerez les négociations sur la livraison, le paiement et autres conditions, dans les limites du plan d'affaires.
- Vous serez tenu(e) de soumettre des propositions et des rapports écrits en temps opportun, en anglais.
- Vous rendrez compte périodiquement des progrès et des résultats, analyserez les évolutions.

Qualifications

De formation à dominante commerciale, vous disposez d'une première expérience, idéalement, dans la vente d'équipements d'ameublement destinés à une clientèle de professionnels.

Pour faciliter les échanges internes, l'Anglais est obligatoire.

Des déplacements quotidiens sont à prévoir du lundi au jeudi avec des découchés 1 à 2 fois par semaine selon le périmètre de prospection.

Organisme employeur

S&YOU NANCY

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

21231, DIJON, DIJON, France

Salaire de base

40000 € - **Salaire de base**
45000 €

Date de publication

4 janvier 2025 à 12:04

Valide jusqu'au

03.02.2025

Le vendredi est consacré à l'organisation.

Si vous vous retrouvez dans ce profil, alors n'attendez-plus une minute pour candidater !