



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

Commercial Confirmé F/H

Description

• Quelles seront vos missions ?

Au sein de l'équipe commerciale, votre rôle est de promouvoir de manière efficace l'offre de produits auprès de clients existants et/ou de prospects ainsi que de contribuer à l'augmentation des parts de marché de l'entreprise.

Pour cela, vos missions seront les suivantes :

Partie distribution :

- Etoffer le portefeuille en prospectant de nouveaux réseaux ;
- Accompagner, animer, former et développer le CA d'un portefeuille de distributeurs existants ;
- Promouvoir l'offre commerciale et les accords enseignes ;
- Mettre en place des actions commerciales avec le réseau pour développer leurs accord GC et pour prospecter de nouvelles cibles de leurs portefeuilles ;
- Accompagner les distributeurs dans le suivi des renouvellements.

Partie directe :

- Prospector des cibles à petit, moyen ou fort potentiel de porteurs ;
- Traiter les leads entrants ;
- Assurer la promotion de nos solutions par des rendez-vous découverte des besoins ;
- Envoyer des devis (réalisés par les ADV) ;
- Fidéliser en assurant la relation commerciale, le suivi tout en incluant les différents services (ADV, SPRA, Assistant Co) ;
- Déployer, en lien avec le responsable GC et manager, les accords signés au national sur les filiales régionales ou départementales pour développer le CA ;
- Assurer la gestion du parc client existant par l'optimisation des renouvellements.

Tâches communes :

- Accompagner le client dans l'organisation de journée technique / offre de service / safety day ;
- Effectuer les relances de bons de commande ;
- Reporter l'activité sur le CRM.

Qualifications

• Ce poste vous correspond ?

Diplômé(e) d'une formation de niveau Bac +2 minimum (BTS MCO, NDR, commerce international, DUT Techniques de commercialisation ...), vous justifiez d'au moins 10 ans d'expérience dans le commerce B2B et l'animation de réseau de distribution. Vous maîtrisez les techniques de vente (reformulation, présentation

Organisme employeur

Manon Saudemont

Type de poste

Temps plein

Secteur

GESTION DE FONDS

Lieu du poste

21231, DIJON, DIJON, France

Date de publication

30 août 2024 à 17:02

Valide jusqu'au

29.09.2024

contextualisée d'une offre, argumentation, traitement des objections, négociation, conclusion de vente) ainsi que le démarchage et la prospection. Vous êtes à l'aise avec les outils bureautiques (Excel) ainsi que les CRM/GRC. De nature tenace, vous avez une grande curiosité sectorielle et de bonnes aptitudes commerciales ainsi que le sens de la négociation. Doté(e) d'un grand sens de l'écoute, vous disposez également d'une aisance relationnelle et d'une excellente communication. Enfin, rigoureux(se), vous êtes orienté(e) résultats et aimez le challenge.

Alors, vous êtes un(e) de nos futurs talents !

Poste à pourvoir en CDI à temps plein dès que possible en 100% télétravail sur la région Bourgogne. Des déplacements régionaux réguliers sont à prévoir. Rémunération selon profil.

Avantages :

- Véhicule de fonction
- RTT
- CSE
- Participation & Intéressement
- Mutuelle / Prévoyance