



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-sedentaire-f-h-11>

Commercial sédentaire F/H

Description

Rattaché(e) au Directeur Pôle Franchise, vous aurez la charge du développement des enseignes clientes du cabinet. Vous ferez partie d'une équipe d'Account Manager au sein du pôle franchise, structurée par secteur d'activité tels que l'équipement de la maison, la restauration, l'alimentaire, le prêt-à-porter, les services, etc.

Chaque Account Manager gérera un portefeuille de clients avec pour objectif principal d'assurer le développement de leur activité en franchise (signature de contrats de franchise). Responsable de business unit, vous serez chargé du développement du chiffre d'affaires du secteur dont vous avez la responsabilité.

Pour atteindre cet objectif, vous utiliserez trois leviers principaux :

- L'acquisition de leads via la plateforme Kapp Retail
- L'utilisation des bases de données des franchisés et indépendants en France
- La gestion d'un budget marketing dédié pour la captation de personnes spécifiques

Vos missions pour atteindre les objectifs fixés par nos clients, seront les suivantes :

- La prospection téléphonique des candidats à la franchise, qu'ils soient primos, indépendants, ou multi/pluri-franchisés
- La présentation détaillée des concepts et des modèles économiques aux candidats intéressés
- Le suivi des candidats tout au long de leur parcours entrepreneurial, y compris la recherche de locaux et / ou de financement
- La gestion de la relation client avec les enseignes, y compris le service après-vente
- La remontée des enseignes à prospecter auprès du service de développement commercial

Qualifications

Organisme employeur

TRIBEKAI

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

69383, LYON 03, LYON, France

Salaire de base

30000 € - Salaire de base
38000 €

Date de publication

30 septembre 2024 à 17:01

Valide jusqu'au

30.10.2024

COMPÉTENCES REQUISES

- Ø Aptitudes commerciales
- Ø Maîtrise de powerpoint et excel
- Ø Qualités rédactionnelles et de synthèse
- Ø Connaissances des réseaux de Franchises
- Ø Gestion de projet

QUALITÉS REQUISES

- Ø Bon relationnel e
- Ø Savoir-être
- Ø Rigoureux(se)
- Ø Structuré(e)/organisé(e)
- Ø « Deal maker »