



<https://latribunelibre.com/emploi/commercial-terrain-btob-f-h-3>

Commercial terrain BtoB F/H

Description

Nous recherchons pour l'un de nos clients, un « Commercial terrain BtoB H/F », en CDI. Vous aurez pour objectif, de contribuer au développement à 2 chiffres de l'entreprise.

Contexte

Notre client, leader sur son marché, propose un service à 360° dans le secteur du Retail, afin de répondre aux besoins de ses clients.

Le capital humain est au centre de l'organisation de l'entreprise. C'est pourquoi, la qualité de vie au travail et l'évolution professionnelle est un des fondements de notre client.

L'entreprise place son activité dans le respect et la protection de l'environnement.

Il fonde également ses actions sur l'éthique d'entreprise. A savoir, la transparence, le respect, l'engagement de la parole donnée.

Dans le cadre de sa croissance et de son déploiement à l'international, l'entreprise renforce son activité commerciale. Un des objectifs majeurs du « commercial terrain BtoB H/F », est d'accompagner et d'augmenter la performance de l'entreprise, par la création, le développement, la gestion, la satisfaction et la fidélisation du portefeuille client.

Rattaché(e) au Directeur commercial, au sein d'une équipe de 6 personnes, vous aurez l'opportunité d'exprimer vos talents auprès d'une entreprise à taille humaine.

Les missions qui vous seront confiées seront les suivantes :

Missions

- Développer l'activité commerciale et ouvrir de nouveaux comptes.
- Identifier de nouvelles opportunités de vente auprès des clients et mettre en oeuvre des stratégies pour les concrétiser.
- Réaliser des rendez-vous clients et les rencontrer sur leur site.
- Construire une relation personnalisée avec chaque client.
- Fidéliser la relation de son client sur le long terme.
- Conseiller et répondre aux besoins des clients de manière proactive.
- Être le garant de la satisfaction client.
- Négocier et envoyer des offres commerciales.

Organisme employeur

FAKIRI NIASI

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

France

Salaire de base

35000 € - Salaire de base
50000 €

Date de publication

30 septembre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

30.10.2024

- Collaborer avec les équipes internes (ventes, marketing, fabrication), pour garantir la qualité de service et assurer la satisfaction et la fidélisation du client.
- Mener les négociations commerciales en étroite collaboration avec les équipes internes.
- Elaborer les devis et négocier les contrats, y compris les contrats-cadres.
- Définir, suivre et analyser les indicateurs de performance commerciale.
- Préparer des rapports réguliers sur l'activité commerciale et les résultats obtenus.
- Animer un processus d'amélioration continue.

D'autres actions pourront être à mener en fonction des besoins.

Qualifications

Profils

De formation supérieure BAC +3 à BAC+5, écoles de commerce ou universitaire, et ou une expérience de 2 ans minimum de commerciale (hors stages), de préférence terrain BtoB.

Connaissance appréciée du Retail.

Vous maîtrisez les techniques de prospection commerciale et de vente.

Vous savez créer, développer et fidéliser votre réseau.

Vous avez le goût du challenge.

Vous excellez dans la négociation commerciale et dans la résolution de problèmes.

Vous disposez de connaissances avérées des outils CRM de l'entreprise.

Vous maîtrisez le Pack Office, en particulier Excel.

La connaissance du merchandising, de l'e-commerce et des solutions digitales ne vous sont pas étrangères.

Votre aptitude à concevoir, à piloter et à analyser des indicateurs, des études, des enquêtes est réelle.

Vous maîtrisez les techniques de gestion de projet, afin de mener à bien plusieurs missions.

Votre niveau d'anglais vous permet d'échanger, aussi bien à l'oral qu'à l'écrit, dans un environnement professionnel.

Qualités requises

Vous communiquez de façon habile dans des situations complexes pour diffuser des messages pertinents. Votre sens relationnel aigu, vous assure des contacts de qualité avec vos clients et les équipes métiers mobilisées sur les projets. On loue chez vous, votre diplomatie pour concilier et éclairer des intérêts parfois divergents (ceux des clients et ceux techniques et financiers). Vos points forts, culture clients et orientés résultats et performances, pour atteindre voire à dépasser vos objectifs. Vous êtes autonome et aimez le travail en équipe.

Votre enthousiasme, votre esprit analytique et de synthèse, votre persévérance, votre sens de la négociation et votre créativité seront vos atouts pour réussir.