



<https://latribunelibre.com/emploi/delegue-commercial-region-grand-est-f-h>

Délégué Commercial – Région Grand Est F/H

Description

Rattaché à la Direction Régionale, vous orchestrez l'ensemble des relations commerciales (clients et prospects), vous assurez la promotion de l'image de marque de la société et l'ensemble des tâches d'animation commerciale. Vous devez également prospecter de nouveaux comptes (Grands Comptes régionaux notamment) et œuvrer au déploiement du référencement national.

Votre mission vous amène à :

- Élaborer et déployer la stratégie commerciale de l'entreprise en coordination et validation avec la Direction régionale,
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise,
- Informer, assurer le suivi de la clientèle et surtout prospecter de nouveaux comptes,
- Présenter les différents produits et services (formation) aux clients,
- Mettre en place et suivre des opérations de promotion des ventes,
- Réaliser des enquêtes et des études de marché,
- Travailler en collaboration avec les Conseillers Hygiène et Soins de votre secteur, et avec les services du siège social (service clients, marketing, comptabilité...),
- Participer et animer des salons professionnels,
- Reporting auprès de la direction des ventes.

Qualifications

De formation minimum Bac+2, vous disposez d'une **expérience terrain de plusieurs années** dans une fonction commerciale en environnement BtoB. La connaissance du secteur de la Santé serait un plus.

Véritable homme/femme de terrain, vos qualités d'écoute et relationnelles, votre esprit d'équipe, d'analyse et de synthèse, associés à un sens du commerce et de la négociation sont de précieux atouts pour réussir dans cette fonction. Force de proposition, vous êtes organisé, structuré, rigoureux et être rompu au travail en home office. Vous gérez vos émotions et prenez de bonnes décisions aux moments opportuns. Engagé, loyal vous savez vous adapter et avez le goût du challenge et la

Organisme employeur

Cabinet BMC

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

54395, NANCY, NANCY, France

Date de publication

30 septembre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

30.10.2024

culture du résultat.

Vous souhaitez aujourd'hui rejoindre une entreprise dynamique, à taille humaine, avoir la responsabilité d'un périmètre régional et un fort potentiel de développement. Vous maîtrisez les outils marketing et de gestion, tel que le pack Office (Outlook, Word, Excel (TCD), Powerpoint...) ; la connaissance du CRM Salesforce serait appréciée.

Le poste, en CDI temps complet, est basé près de Nancy (54). Votre périmètre s'étend sur les départements suivants : Meuse (55), Meurthe-et-Moselle (54), Moselle (57), Bas-Rhin (67), Haut-Rhin (68), Vosges (88), Haute-Marne (52), Côte-d'Or (21), Haute-Saône (70), Doubs (25) et le Territoire de Belfort (90).

Rémunération selon profil et expérience : fixe + variable + avantages et véhicule de fonction.