



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-region-nord-societe-en-croissance-f-h-6>

Responsable commercial région nord – Société en croissance F/H

Description

Société française en très forte croissance (triplément du CA sur les dernières années), innovante et positionnée sur un secteur d'activité très porteur et dynamique.

La société accompagne les administrateurs de biens (copropriétés, bailleurs sociaux et promotion immobilière) et les entreprises du tertiaires, dans le conseil, l'étude, la mise en oeuvre et l'administration de ses solutions.

En 6 ans d'existence, la société est passée de 6p à +300p (commerciaux, conducteurs de travaux, chef de projets, techniciens, ...), et recherche de nouveaux commerciaux pour accroître son empreinte sur le territoire Français.

Le commercial participe au développement de l'activité commerciale et assure la vente de projets d'installation et d'abonnement aux bornes électriques. A l'écoute des clients et prospects, il est le garant de l'adéquation entre les besoins de ces derniers et l'offre de la société ; les tâches et missions seront les suivantes :

- **Développement commercial sur le secteur des syndicats de copropriété (la connaissance de l'environnement est impérative),**
- Définition et suivi des offres techniques et commerciales dont il est responsable (chiffrage, consultation des fournisseurs) en respectant les définitions techniques et les marges,
- Relation avec les équipes internes et externes,
- Suivi administratif des projets (commercial, technique et financier),
- Réponses aux appels d'offres,
- Définition du plan d'actions commerciales (campagne marketing spécifique, participation aux salons / expositions, manifestations commerciales, événements,...),
- Assure le rôle de référent national auprès des comptes clés,
- Gestion des affaires et projets dans le CRM (MAJ, Suivi, Avancement),
- Synthèse et reporting réguliers avec le N+1.

Les plus :

- Responsabilité d'une partie de la région nord
- Poste en home office ou bureau si existant,
- Salaire motivant avec un variable déplaçonné,
- Voiture de fonction.

Qualifications

Nous recherchons pour ce poste des candidats aguerris aux techniques de vente et négociation auprès des entreprises :

Organisme employeur

LaTribuneLibre

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

France

Date de publication

13 octobre 2024 à 17:03

Valable jusqu'au

12.11.2024

- Une expérience confirmée de minimum 2 ans dans la vente ou relation auprès des syndics de copropriété, quelque soit l'environnement passé (agence immobilière, bâtiment, étude, vente d'équipements, etc...), est nécessaire,
- Un goût prononcé pour la prospection de nouveaux clients,
- Organisé, pédagogue, empathie et réactivité sont essentiels pour ce poste,
- La capacité à faire des présentations, répondre aux objections et argumenter,
- La maîtrise des outils informatiques est essentielle : MS Office et du CRM
- Une bonne communication est impérative (écrite/orale).