



<https://latribunelibre.com/emploi/sales-manager-vente-indirecte-f-h-2>

Sales manager vente indirecte F/H

Description

Principales missions

- Mener l'intégralité du processus commercial : prospection, découverte des besoins, proposition de valeur, négociation, closing et contractualisation
- Identifier, qualifier et prospecter activement de nouveaux clients sur les marchés cibles du secteur qui lui est confié
- Mettre en place des stratégies commerciales adaptées, impliquer l'équipe managériale au bon moment et à bon escient et coordination avec son N+1
- Construire et développer un réseau de contacts influents dans les secteurs ciblés
- Coordonner les réponses aux appels d'offres en respectant le calendrier et les procédures de commande privées et publiques
- Élaborer des offres commerciales adaptées aux besoins du client en lien avec l'avant-vente, les équipes techniques, finance, marketing et juridiques si nécessaire et dans le respect des procédures et des capacités internes
- Travailler en étroite collaboration avec les équipes opérationnelles, notamment avant-vente, équipes techniques, ADV et service client pour assurer la bonne mise en œuvre des prestations vendues.
- Suivre la satisfaction des nouveaux clients et favoriser le développement de la relation à moyen/long terme (vente additionnelle, recommandation)
- Remonter aux équipes techniques et marketing les attentes et les besoins du marché constatés sur le terrain
- Mettre à jour le CRM quotidiennement en veillant à la bonne complétude et exactitude des informations
- Compléter les éléments permettant d'assurer un reporting rigoureux de l'activité commerciale : nombre de rdv, création de nouveau projets dans le pipeline, prévision des ventes, analyse de performance (projets gagnés/perdus, etc).
- Très bonne maîtrise des techniques de prospection, de vente BtoB et de la mise en place de stratégies commerciales adaptées (cycle long ou complexe)
- Très bonne maîtrise en gestion de projet commercial (pilotage à 360° d'un cycle de vente, de bout en bout)
- Bonne compréhension des enjeux business des clients (lecture des besoins, mise en avant de la valeur ajoutée...)
- Excellente capacité à mener des échanges avec les clients, négocier, conclure et contractualiser des projets complexes.
- Fortes compétences et aptitudes à répondre aux appels d'offres privés et idéalement publiques
- Compétence dans la rédaction de propositions commerciales structurées et percutantes
- Maîtrise des outils CRM et rigueur dans l'utilisation et la mise à jour de celui-ci permettant d'établir un reporting commercial fiable.
- Suivi de la qualité de service et du niveau de satisfaction client

Organisme employeur
NOW CONSULTING

Type de poste
Temps plein

Secteur
CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste
France

Date de publication
9 octobre 2025 à 09:05

Valide jusqu'au
08.11.2025

Qualifications

- Expertise dans la Vente Indirecte et développement du réseau de partenaires.
 - Dynamisme commercial : énergie, proactivité et résilience face à la difficulté
 - Orientation résultats et performance
 - Force de persuasion, capacité à convaincre et à embarquer un ou des interlocuteur(s)
 - Écoute active du client et capacité et retransmettre les besoins et les attentes du marché en interne
 - Autonomie et organisation, rigueur
 - Aisance relationnelle : posture positive, qualité d'écoute et sens du contact
 - Curiosité : intérêt pour les enjeux et les besoins clients, l'évolution et les tendances marché et les innovations du secteur de l'hébergement
-
- Des résultats qui vous distinguent en vente BTB, vous êtes un leader commercial Compétences exceptionnelles en communication et en négociation.
 - Personne de confiance, fiable et collective

Ce que nous offrons des opportunités de développement professionnel et de progression de carrière dans une dimension managériale