



<https://latribunelibre.com/emploi/specialiste-commercial-samsung-f-h>

Spécialiste Commercial Samsung F/H

Description

Vous intégrez une équipe à taille humaine en vue d'être le point de contact essentiel au sein de l'entreprise, Fournir un soutien continu et proactif auprès des équipes de vente et des clients de l'entreprise. En tant que référent de la marque Samsung aussi bien en interne qu'en externe, vous gérez l'ensemble des sollicitations. Vous êtes également un appui indispensable des commerciaux multi-marques.

Commerciales :

- Sélectionner avec les équipes de vente, les futurs clients capables de réaliser les objectifs fixés pour les lignes de produits du Fabricant,
- Prospector par des appels sortants les revendeurs, prospects ou clients finaux afin de promouvoir les produits et générer des leads,
- Prospector de nouveaux marchés,
- Réaliser des visites clients et démonstrations produits sur le terrain,
- Promouvoir la marque lors des salons, événements ou Road Shows,
- Former les clients à l'utilisation des produits.
- Accompagner les actions de Déstockage, Promotions, etc...
- Communication interne : prise de parole lors des meetings hebdomadaires pour présenter animer les produits de la marque (stock disponible, lancement nouveauté, challenge, news, organisation et projets gagnés/succès)

Avant-Vente :

- Interagir au quotidien avec le Fabricant afin de recueillir toutes les informations relatives à la vie des produits et des marchés,
- Assurer une veille concurrentielle
- Tenir et mettre à jour le Site internet SIDEV sur la marque : avec le support des équipes de la marque représentée s'assurer que toutes les données produits sont présentes sur le site SIDEV (photo, spécifications, tarifs, accessoirisation, référence obsolète)
- Tenir et mettre à jour la base article/tarif général : en collaboration avec la catégorie manager, s'assurer de la mise à jour et la clarté des outils internes de communication sur la base article (nouveauté/EOL/Alternative), du tarif général

Gestion & Reporting :

- Assurer le suivi des prospects jusqu'à l'ouverture de compte
- Assurer le suivi du pipeline en collaboration avec les équipes de vente

Organisme employeur
SIDEV

Type de poste
Temps plein

Secteur
COMMERCE DE GROS
(COMMERCE
INTERENTREPRISES)
D'APPAREILS
ÉLECTROMÉNAGERS

Lieu du poste
69286, RILLIEUX LA PAPE,
RILLIEUX LA PAPE, France

Salaire de base
32000 € - **Salaire de base**
32000 €

Date de publication
1 octobre 2025 à 13:05

Valide jusqu'au
19.10.2025

Qualifications

Bac +2/+3 minimum type BTS Commercial avec une première expérience commerciale professionnelle réussie, idéalement en lien avec le secteur de l'audiovisuel, ou plus largement dans les secteurs de la distribution ou de la grande consommation. Ou encore passionné.e des nouvelles technologies, votre candidature nous intéresse.

Aptitudes requises

- Proactif et persuasif
- Prise d'initiatives
- Efficacité dans le suivi et la relance des interlocuteurs clés
- Intérêt et curiosité pour les nouvelles technologies
- Goût pour le développement de nouveaux business
- Forte capacité d'intégration et écoute active
- Sens du service et capacité à établir et entretenir des relations professionnelles solides
- Travail en équipe
- Rigueur, organisation, autonomie, anticipation

Compétences techniques

- Connaissance et pratique des techniques commerciales
- Capacité à produire des rapports détaillés et précis pour la marque
- Capacité à analyser le marché et identifier les opportunités
- Anglais : bon niveau scolaire souhaitable
- Français : bon niveau d'orthographe
- Aisance avec l'utilisation de l'outil informatique, du pack office et du système d'information (ERP : formation assurée par Sidev).