



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-2426-attaco-enap-f-h>

Technico-commercial – 2426-ATTACO-ENAP F/H

Description

Sous la responsabilité du chef des ventes, votre rôle est de développer un portefeuille de clients B2B sur un secteur par des actions de prospection et de fidélisation. Vous faites la promotion et commercialisez un catalogue de marques prestigieuses telles que STIHL, BETA, KOHLER, METABO, HUSQVARNA... Vous assurez l'administration des ventes et soignez particulièrement votre rôle de représentant de la société.

Vos missions principales :

Vous assurez la relation client dans le respect de la politique de la société.

Vous écoutez les besoins du client, conseillez et orientez l'acte d'achat et communiquez les recommandations d'utilisation des équipements.

Vous réalisez des offres commerciales et en assurez le suivi et les relances.

Vous organisez vos tournées de prospection et les actions de fidélisation de votre portefeuille clients.

Vous organisez vos démonstrations pratiques et techniques des équipements.

Vous participez à la rédaction des réponses aux appels d'offres.

En collaboration avec le magasin auquel vous êtes rattaché, vous accompagnez la préparation des commandes et assurez le suivi des ventes jusqu'à la livraison.

Vous effectuez un reporting régulier à votre responsable sur votre activité (prospection, fidélisation, affaires en cours et retours d'expériences).

Qualifications

Pour être performant(e) dans ce poste, vous devez être organisé(e), méthodique, rigoureux(se) et autonome. Vous devez également avoir le goût du défi et être une personne de terrain, possédant des qualités relationnelles et une écoute active. Vous êtes force de proposition, vous savez créer le besoin chez le client et faites preuve d'un excellent sens du relationnel.

Votre curiosité et votre appétence pour les produits techniques seront des atouts majeurs. Vous êtes capable de travailler en équipe et respecter les normes et réglementations en vigueur. La maîtrise des outils informatiques est essentielle pour ce rôle.

Vous êtes aussi être en mesure d'identifier les dysfonctionnements et de proposer des solutions pour y pallier. Une bonne connaissance du marché local et des besoins du secteur serait idéal.

Organisme employeur

Perspective RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

ACTIVITÉS DES AGENCES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Lieu du poste

97418, STE MARIE, STE MARIE, France

Date de publication

4 octobre 2024 à 13:02

Valide jusqu'au

03.11.2024

