



<https://latribunelibre.com/emploi/technico-commercial-itinerant-grands-comptes-f-h-6>

Technico-commercial itinérant Grands Comptes F/H

Description

Spécialiste dans le domaine du CVC et des énergies renouvelables, notre client, PME de 70 collaborateurs avec un chiffre d'affaire annuel de près de 36 millions d'euros, propose une offre pertinente et complète d'accessoires et de produits finis adaptée au marché de la climatisation et du chauffage ENR

Dans le cadre de son ambitieux projet de fort développement économique, notre client recrute 1 Technico-commercial itinérant (H/F) Grands comptes pour la France

Le poste

Le Technico-commercial itinérant (H/F) Grands Comptes assure le développement commercial de son portefeuille client Grands Comptes par des actions de prospection, visite et vente de produits/services.

Il déploie la stratégie commerciale du périmètre Grands Comptes de la société.

Il assure le suivi administratif et commercial des affaires en cours, en étroite collaboration avec les équipes commerciales locales et les services internes concernés

Vente

- Vient en appui terrain auprès de la force de vente
- Etablit un plan de visite (physique, téléphonique, événementielle, ...) à partir d'un fichier clients existant et le met en œuvre
- Etoffe son fichier client à travers la prospection
- Identifie et analyse les besoins immédiats ou futurs du client/prospect
- Etablit les offres de prix
- Fixe les remises accordées
- Etablit les comptes rendu de visite au moyen des outils mis à sa disposition par l'entreprise (PC, ERP CEGID)
- Est garant de la bonne diffusion de l'information relative à la vie des contrats/marchés auprès de l'ensemble des personnes de l'entreprise concernées par le suivi d'un client issu du périmètre Grands Comptes.
- Remonte les informations pertinentes recueillies en clientèle auprès de sa hiérarchie

Suivi administratif et commercial

- Demande les ouvertures de compte ou un dépassement d'encours
- Fait actualiser les conditions commerciales des clients
- Répond aux appels d'offres
- Suit les états mensuels de réalisation des objectifs ; si besoin propose d'éventuelles actions correctives en vue de les atteindre
- Gère les éventuelles réclamations des clients en étroite collaboration avec

Organisme employeur

Omnium RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

77288, MELUN, MELUN, France

Salaire de base

45000 € - **Salaire de base**
65000 €

Date de publication

4 octobre 2024 à 15:02

Valide jusqu'au

03.11.2024

le service ADV.

- Anime des réunions commerciales pour coordonner les actions de son périmètre

Qualifications

Profil recherché

Expérience d'au moins 5 ans en tant que commercial(e) ... avec idéalement un minimum de 2 ans sur un poste Grands Comptes

Vous disposez d'une expérience commerciale, dans le négoce/vente auprès des professionnels, dans les domaines du bâtiment/BTP/second œuvre

Une expérience commerciale dans le domaine du CVC serait un atout fort pour votre candidature

Savoirs-faire

- Analyser et anticiper les besoins du client
- Proposer les solutions adaptées à la demande
- Vendre les services associés
- Négocier, convaincre et conclure la vente
- Bonnes facultés de négociation
- Capacité à préserver sa marge
- Assurer une veille sur l'évolution du marché
- Entretenir son réseau
- Prospecter ET Fidéliser sa clientèle
- Optimiser les tournées

Savoirs-être

- Ouverture d'esprit et curiosité intellectuelle
- Esprit d'équipe, bonne diplomatie
- Autonome
- Organisé
- Combativité, Ténacité, écoute active
- Persuasif, convainquant
- Disponible