

Rattaché(e) au dirigeant et en relation directe avec l'administration des ventes et le responsable bureau d'étude, vous aurez la charge du suivi et du développement d'un portefeuille client.

ACTIVITÉS

- Développer un portefeuille de nouveaux clients (prospection),
- Vendre et valoriser nos produits et services auprès de notre clientèle BtoB,
- Orienter les demandes clients en fonction de leurs besoins,
- Etablir les devis,
- Assurer la négociation avec le client,
- Relancer activement les propositions commerciales et techniques faites au client
- Suivre et piloter les affaires afin d'en assurer le bon déroulement,
- Présenter un reporting hebdomadaire sur les actions menées et les résultats
- Faire remonter auprès de la hiérarchie les informations pertinentes relatives au marché, aux concurrents et aux clients,
- Assurer le suivi administratif du secteur et gérer les réclamations.

COMPÉTENCES CLÉS

Transverses

- Avoir la fibre commerciale et une réelle volonté de réussir (Formation produits assurée en interne)
- Posséder de réelles capacités à communiquer et à travailler en transverse avec les différents services de l'entreprise

Métier

- Expérience souhaitée de 5 ans sur un poste similaire
- Diplôme BTS NDRC, ...



Profil

Votre dynamisme et votre autonomie sont des atouts indéniables pour réussir votre mission.



Délais

Immédiatement à Fréjus (83)
Déplacement sur le quart SUD-EST



Rémunération

Fixe (suivant profil)
+ prime variable sur objectifs

CONTACT



04 94 95 04 36



contact@mats-deschamps.com
<https://www.mats-deschamps.com>



85 av. Louis Lépine
83600 Fréjus