

Intitulé de poste:

Commercial terrain

Informations sur l'entreprise:

MICHEL MOUILLE

2 rue de la Zamin 59160 CAPINGHEM

Secteur d'activité:

Commerce de viande de porc en gros de bétail

Missions:

Développement du chiffres d'affaires au travers et tournées et rendez-vous clients.

Mener des actions de prospection pour nouveaux clients.

Remontées besoins clients afin faire évoluer en relations avec les différents services de la société (direction, commercial, qualité, production...) la gamme produits pour les clients.

Actions/tâches:**PROSPECTION COMMERCIALE**

Démarcher par téléphone ou mail des entreprises à partir d'un fichier client

Intégrer des réseaux et réseauter pour soulever de nouveaux clients potentiels

Utiliser les réseaux sociaux pour identifier des opportunités et entrer en contact avec de potentiels clients

Créer un plan de prospection commerciale

Maîtriser le discours commercial, les produits et les supports de vente

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Organiser ses tournées pour démarcher physiquement les prospects

Solliciter des rendez-vous de présentation produits

Créer et/ou dérouler la présentation commerciale

Rédiger les offres et les contrats commerciaux (en relation avec la direction commerciale)

Négocier les conditions commerciales du contrat (en relation avec la direction)

ESTION CLIENT

Rencontrer les clients pour assurer le suivi commercial

Assurer une veille commerciale sur son secteur

Évaluer et identifier les potentiels de chaque client

Organiser et prioriser les actions sur le parc clients pour répondre à tous les besoins

ADMINISTRATIF

Compléter le logiciel de CRM avec les informations commerciales

Réaliser une reporting régulier de l'activité (hebdomadaire ou mensuel)

S'assurer de la bonne réception des factures et du paiement des clients

Participer aux réunions commerciales

Compétences attendues:**SAVOIR TECHNIQUE**

Connaissance de son entreprise, de son fonctionnement interne (process, méthode de vente, outils...) et de son positionnement

Compréhension fine des produits vendus et de ses avantages concurrentiels

TEMPÉRAMENT COMMERCIAL

Rythme, envie et persévérance dans la prospection commerciale.

Force de conviction, assertivité et leadership pour inciter ses clients à signer le contrat

Sens de l'initiative, proactivité et autonomie

Sens de la négociation

SAVOIR-ÊTRE

Aisance sociale et capacité à créer du lien avec ses clients

Écoute active et envie de comprendre pour trouver des solutions (problem solving)

Résistance au stress des objectifs et à la fatigue des déplacements

Persévérance et fiabilité

Excellentes capacités d'organisation et d'adaptation

Moyens mis à disposition:

Voiture de fonction

PC portable

Tél portable

Rémunération brute annuelle prévue:

43 200.00 €