

Responsable commercial

« Optimiser les process de vente des vendeurs sédentaires »

✓ Responsabilités missions :

- **Organisation / méthodes** : établissement des process de vente, management des vendeurs sédentaires, suivi des demandes entrantes, des devis, du pipeline de conversion, maintien à jour des informations clients/prospects
- **Clients / prospects** : construction du Plan d'actions commercial incluant la prospection. Suivi des comptes clients clés.
- **Rapport d'activité** : établissement des indicateurs de performance commerciale, suivi/avancement du plan d'action établi par ailleurs
- **Prestations de service / offres** : Analyser les besoins techniques clients pour faire des offres commerciales adaptées. Appliquer les programmes particuliers des constructeurs pour développer les ventes.

✓ Qualités requises :

- Capacité d'écoute et d'organisation, méthodique
- Connaissances techniques des moteurs et boites de vitesses
- Expérience de 5 ans dans la vente
- Formation Bac+4 minimum

✓ Rattachement

- Fonctionnel et hiérarchique : Président

✓ Rémunération et statut

- Statut : cadre
- Coefficient : selon grille convention collective métallurgie
- Ponctuellement déplacement PACA LR et France
- Salaire : de 40K€ à 50K€ brut annuel + primes sur objectifs environ 20% du salaire de base.