



Commercial Grand Ouest

Notre client fait rayonner un écosystème au savoir-faire unique en France.

Rassemblant la création, le design et la distribution de différentes marques labellisés Made In France & Origine France Garantie.

L'ensemble des collections Premium : Homme – Femme & Enfants sont très complémentaires et proposent des modèles optiques & solaires

MISSIONS PRINCIPALES

Organiser toute l'activité commerciale de son secteur : conformément aux objectifs de quantité et de qualité fixés par l'entreprise ainsi qu'au respect de la politique commerciale.

Développer et animer un réseau de partenaires commerciaux de façon régulière, tout en étant une force de proposition positive, orienté vers le besoin du client. Apprendre et appliquer les trainings de vente.

Réaliser un suivi de clientèle précis au travers de rapports hebdomadaires et mensuels à remettre à sa hiérarchie. Participer activement aux salons, séminaires et tout autre événement que l'entreprise organisera.

ACTIVITÉS

•Activités principales :

Organiser

- Analyser les CA des clients dépositaires. Agir selon les situations du CA des clients.
- Mettre en place des tournées commerciales de visites régulières chez tous les clients dépositaires du secteur
- Dresser une liste de prospects à démarcher à l'aide des BDD fournis par l'entreprise.
- Exploiter les documents, les applications et sites internet fournis par l'entreprise d'aide à la vente
- Apprendre et respecter le discours commercial des marques : training, spécificités techniques, politique commerciale.

Développer

- Présentation des collections et ventes journalières auprès des dépositaires de nos marques.
- Identifier les leaders d'opinion de son secteur et savoir en tirer profit.

10, Place Vendôme - 75 001 PARIS



- Conduire les négociations commerciales chez nos clients en accord avec la politique commerciale de l'entreprise.
- Faire une prospection complète de son secteur. Savoir décrocher un rendez-vous, choisir le client apte à vendre nos produits et conclure une implantation.
- Faire des formations adaptées aux clients.
- Utiliser les PLV à bonne escient.

Réaliser

- Mettre tout en œuvre, avec les outils mis en place, pour l'atteinte des objectifs annuels fixés.
- Gestion du portefeuille client : fermeture/ouverture de compte-intervention si baisse de CA
- Remonter d'informations via les rapports mis à disposition : activité, concurrence, marché et produit.

COMPÉTENCES MÉTIERS :

- Très bonne maîtrise des techniques de prospection
- Très bonne maîtrise des techniques de vente (reformulation, présentation contextualisée d'une offre, argumentation, traitement des objections, négociations, conclusion d'une vente)
- Maîtrise des logiciels de bureautique (Excel - Word -PPT)
- Connaissances des logiciels de gestion de la relation client (CRM/GRC)
- Échanger régulièrement avec sa clientèle.
- A l'aise avec les réseaux sociaux

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES :

- Curiosité
- Aisance relationnelle
- Aptitudes commerciales et sens de la négociation
- Écoute
- Résistance au stress
- Opportuniste
- Tenace
- Intuitif