

Intitulé de poste:

Business Developper

Informations sur l'entreprise:

HBC AMENAGEMENTS

36 rue de la Vaqueresse 59131 ROUSIES

Secteur d'activité:

VENTE DE MOBILIERS DE BUREAU POUR LES PROFESSIONNELS ET LES COLLECTIVITES

Missions:

- * Développer et fidéliser le portefeuille client sur le Sud des Hauts de France
- * Conseiller les clients et développer le chiffre d'affaire
- * Proposer des solutions techniques
- * Négocier les conditions commerciales
- * Assurer le suivi technique et commercial des projets
- * Réaliser une veille concurrentielle

Actions/tâches:

- * Etablir un plan de prospection
- * Analyser les besoins clients
- * Conseiller les clients sur les caractéristiques produits
- * Suivre, animer et développer son portefeuille clients dans le sud des Hauts de France
- * Etablir les devis
- * Evaluer la satisfaction client
- * Conduire les négociations commerciales (prix, délais, remises) dans le respect des objectifs de rentabilité
- * Surveiller les tendances marchés
- * Assurer le lien entre les clients et le siège
- * Assurer le suivi du chiffre d'affaire et réaliser un reporting mensuel auprès du dirigeant
- * Représenter l'entreprise dans les événements
- *

Compétences attendues:

- * Savoir analyser le besoin client
- * Connaître les techniques de négociation et de ventes
- * Connaître les tendances de marchés
- * Savoir utiliser la CRM
- * Savoir gérer les conflits clients
- * Savoir rendre compte
- * connaître les réseaux sociaux
- * maîtrise OFFICE 365

Moyens mis à disposition:

PC Portable

Téléphone

Véhicule

Rémunération brute annuelle prévue:

26 400.00 €