

Intitulé de poste:

Chargé(e) de développement commercial et d'outils d'aide à la vente

Informations sur l'entreprise:

CLINIQUE DU CHAUFFAGE

9 rue Edmond Madaré 62360 PONT DE BRIQUES

Secteur d'activité:

Plomberie-Chauffage

Missions:

Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise par le développement des ventes par les techniciens eux mêmes.

Actions/tâches:

- analyser les produits/services les plus rentables pour l'entreprise
- créer des outils d'aide aux ventes additionnelles
- définir la politique de prix
- mettre en place un tableau de bord de suivi de ces ventes
- animer une réunion pour présenter les enjeux de cette démarche commerciale

Compétences attendues:

- analyse et observation
- connaissances en marketing opérationnel
- outils et logiciels informatiques
- bon relationnel
- capacité à animer une réunion

Moyens mis à disposition:

outils informatiques

Rémunération brute annuelle prévue:

26 400.00 €