

Intitulé de poste:

Chargé de développement commercial

Informations sur l'entreprise:

LELIEUR LEVAGE

Rue Frédéric Sauvage Zone Industrielle de l'alouette 62800 LIEVIN

Secteur d'activité:

Levage, manutention, location d'engins, grues et camions avec chauffeurs

Missions:

1. Développement commercial et prospection
2. Gestion et suivi de la relation client
3. Contribution à l'ouverture et au développement de l'agence
4. Pilotage de l'activité commerciale pour l'agence de Liévin

Actions/tâches:

1. Développement commercial et prospection
 - Déployer la stratégie de développement commercial sur le secteur Lille–Lens–Liévin–Hénin–Carvin.
 - Identifier, prospector et qualifier de nouveaux clients (prospection terrain, téléphonique, réseau).
 - Développer un portefeuille clients et assurer sa croissance en chiffre d'affaires.
2. Gestion et suivi de la relation client
 - Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées à leurs attentes.
 - Élaborer les propositions commerciales et négocier les conditions de vente.
 - Assurer le suivi des clients, de la signature à la réalisation des prestations, en lien avec les équipes opérationnelles.
 - Veiller à la satisfaction client et à la fidélisation du portefeuille.
3. Contribution à l'ouverture et au développement de l'agence
 - Participer activement à la visibilité de la nouvelle agence de Liévin.
 - Être force de proposition sur les actions commerciales, les axes de développement et l'organisation locale.
4. Pilotage de l'activité commerciale
 - Assurer le reporting de son activité (suivi des prospects, opportunités, CA, indicateurs).
 - Analyser les résultats et ajuster les actions commerciales en fonction des objectifs fixés.

- Travailler en collaboration étroite avec la direction et les équipes internes.

Compétences attendues:

1. Compétences commerciales

- Maîtriser les techniques de prospection et de développement de clientèle.
- Savoir conduire un entretien commercial de bout en bout (découverte des besoins, argumentation, négociation, conclusion).
- Être capable de développer et gérer un portefeuille clients.
- Savoir élaborer et présenter une proposition commerciale adaptée.
- Atteindre des objectifs de chiffre d'affaires et de développement.

2. Compétences relationnelles et comportementales

- Avoir un bon sens du relationnel et de l'écoute client.
- Faire preuve de capacité de conviction et de persuasion.
- Être autonome, organisé(e) et rigoureux(se) dans son activité.
- Savoir prioriser et gérer son temps sur un secteur géographique étendu.
- Être persévérant(e), proactif(ve) et orienté(e) résultats.

3. Compétences organisationnelles et de pilotage

- Savoir structurer un plan d'actions commerciales.
- Utiliser les outils de suivi commercial (CRM interne, tableaux de bord).
- Analyser ses résultats et ajuster ses actions en conséquence.
- Assurer un reporting fiable et régulier de son activité.

4. Compétences techniques et métier

- Comprendre une offre de services et savoir la traduire en solutions clients.
- Connaître les fondamentaux de la relation commerciale principalement BtoB.
- Être capable de travailler en lien avec des équipes opérationnelles.
- Connaissance du tissu économique local appréciée.

5. Capacité d'adaptation et évolution

- S'adapter à un contexte de développement et d'ouverture d'agence.
- Être force de proposition sur les actions commerciales et les axes de développement.
- Capacité à monter en compétences et à évoluer vers plus de responsabilités.

Moyens mis à disposition:

- Ordinateur portable et téléphone professionnel.
- Accès aux outils bureautiques et collaboratifs de l'entreprise.
- Véhicule de service.

Rémunération brute annuelle prévue:

44 570.00 €