



# RESPONSABLE CLIENTÈLE EN SOLUTIONS CARTES ET DÉMATÉRIALISÉES

**Secteur : Lyon Intramuros**

**Rattachement hiérarchique :**  
Manager des ventes régional AURA

## **MISSION :**

Développer la vente de solutions cartes cadeaux et dématérialisées à destination des CE/CSE afin de permettre à illicado de réaliser ses ambitions au service de la Vision.

## **DOMAINES DE RESPONSABILITÉ :**

### **Contribuer au développement du nouveau business et de la fidélisation**

Découvrir et comprendre les modes de fonctionnement et enjeux de nos interlocuteurs  
Fidéliser et développer les comptes clients existants en restant attentif aux évolutions de leurs besoins  
Renforcer la présence d'illicado sur le marché des CE/CSE par une relation clients de qualité  
Contribuer aux remontées du terrain sur les offres, les processus, la satisfaction client  
Identifier les cibles potentielles en partant de la base de prospects existante sur nos zones prioritaires  
Mettre en œuvre une stratégie de conquête et de développement chez les prospects cibles  
Détecter et remonter les opportunités d'affaires via des opérations phoning et RDV  
Négocier et concrétiser les contrats de ventes  
Assurer un suivi de qualité des ventes et des différentes opérations marketing  
Participer à des événements commerciaux (salons, RDV, événements clients...) dans l'objectif de faire connaître l'offre carte et dématérialisée et de promouvoir l'image d'illicado

### **Connaissance du marché**

Être en veille permanente et à l'écoute du marché afin d'anticiper les évolutions du marché cartes cadeaux et dématérialisé  
Être force de proposition dans l'évolution de la politique commerciale de l'entreprise

### **Suivi de l'activité**

Être responsable des propositions dans le respect de la politique commerciale  
Être responsable de la justesse des données de son secteur par une bonne utilisation de la CRM  
Être responsable de la qualité des échanges RDV et phoning  
Garantir le suivi back office de l'activité commerce

## **PROFIL RECHERCHÉ :**

Nous recherchons des profils dotés d'une première expérience significative et réussie en vente BtoB.  
Vous avez envie de vous adresser à des interlocuteurs spécifiques sur un marché très concurrentiel et vous êtes capable de tenir un rythme de prospection téléphonique et de rendez-vous élevé.  
Nous recherchons des profils combattifs, n'ayant pas peur de la prospection et des processus de vente pouvant être longs.  
Le phoning, les RDV et les déplacements sont vos leitmotiv!

## **SAVOIR-ÊTRE :**

Pugnace, convaincant, ambitieux  
Rigoureux et organisé  
Capacité d'adaptation  
Bonne capacité d'analyse  
Sens du service client et culture du résultat