



RESPONSABLE CLIENTÈLE EN SOLUTIONS CARTES ET DÉMATÉRIALISÉES H/F

Secteur : Bouches du Rhône (Istres, Arles et Aix en Provence)

Basé en Home Office

Rattachement hiérarchique :

Manager régional des ventes CSE

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 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 la 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 process 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

Pour postuler, envoie ton CV à recrutement@illicado.com