

RESPONSABLE DE CLIENTELE COMITE D'ENTREPRISE (H/F)

Statut Agent de Maitrise

Localisation : Bureau de LYON

Secteur : Rhône

Rattachement Hiérarchique :

Gaétan JOLAIN

MISSION :

Développer la vente de cartes cadeaux et les services associés d'un secteur géographique sur une cible « Comité d'Entreprise »

DOMAINES DE RESPONSABILITE :

Connaissance du Marché

- Connaître le marché, la cible, l'implantation du bouquet Synedis, les concurrents, le tissu économique régional
- Etre en veille permanente sur les évolutions de ce marché
- Etre attentif aux évolutions des besoins des clients afin d'être force de proposition dans l'évolution de la politique commerciale de l'entreprise

Communication Clients

- Définir la stratégie de prospection et de fidélisation adaptée au marché du secteur : Salons, E-mailings, Phoning, RV clients.... Et mesurer chacune des opérations
- Connaître le planning de communication annuel
- Etre connu et reconnu par les clients
- Etre responsable des salons de sa région

Suivi de l'activité

- Etre responsable des propositions dans le respect de la politique commerciale
- Etre responsable de la justesse de sa base de données dans son secteur par une bonne utilisation de notre CRM
- Etre responsable de la qualité des RV
- Garantir le suivi back office de l'activité commerce : Prise de commande, facturation, expédition et réception client, encaissement...

Sens de l'intérêt général

- Participer activement et de façon constructive aux différentes réunions
- Etre force de proposition dans l'évolution de l'entreprise
- Participer à la réussite de l'entreprise par la maîtrise des frais en cherchant toujours l'optimisation

FORMATION ET EXPERIENCE

- De formation BAC+2 minimum en Commerce
- 1^{ère} expérience souhaitée de 3 ans en vente BtoB

CRITERES DE PERFORMANCE

- Montant et progression du volume d'émission
- Taux de fidélisation
- Le nombre de nouveaux clients et la part du nouveau CA
- Montant et progression du CA des prestations associées

COMPETENCES TECHNIQUES

- Capacité à prospecter et à prendre des rendez-vous
- Capacité à construire des propositions adaptées aux besoins clients
- Négociation : savoir convaincre et persuader
- Connaissance du marché, des concurrents
- Connaissance produit
- Maîtrise des outils informatiques : Word, Excel, PowerPoint

COMPETENCES COMPORTEMENTALES

- Commerçant, dynamique, aimant avant tout vendre
- Organisé, rigoureux
- Sens du service clients
- Capacité d'adaptation et d'écoute,
- Intègre, honnête
- Empathique
- Résistant au stress
- Ténacité / persévérance - patience
- Stratège
- Remise en cause
- Enthousiaste, force de persuasion
- Autonome

Contactez Mr JOLAIN Gaëtan au 06 66 38 99 17, gjolain@illicado.com