

## **UN RESPONSABLE DE CLIENTELE INCENTIVE -CDI- (H/F)**

### **MISSION**

Rattaché(e) au Chef des Ventes, notre futur(e) Responsable de Clientèle Incentive sera un véritable prospecteur sur le territoire qui lui sera confié. Il (elle) aura pour objectif de développer les ventes et leur rentabilité sur un marché concurrentiel auprès d'une cible d'interlocuteurs de haut niveau (Direction commerciale, Marketing, Direction Générale...) dans le respect de la politique commerciale définie.

### **DOMAINE DE RESPONSABILITES :**

- Connaître le tissu économique du secteur
- Prospecter : téléphone, salons professionnels, rendez-vous, réseaux sociaux professionnels
- Analyser avec précision les besoins des prospects et clients et construire des propositions commerciales parfaitement adaptées
- Négocier les conditions tarifaires dans le respect des règles établies par l'entreprise
- Faire respecter les conditions générales de vente
- Participer à la définition de la politique commerciale du marché Incentive et à l'évolution des produits et des gammes proposées

### **PROFIL :**

- Formation commerciale Bac + 2 à Bac + 5
- 1ère expérience réussie idéalement dans la vente de services aux entreprises
- Aisance à l'oral et à l'écrit
- Bonne culture générale et économique
- Maîtrise des outils bureautiques

### **QUALITES PROFESSIONNELLES :**

- Commerçant dynamique
- Capacité d'écoute, d'analyse et de synthèse
- Agilité commerciale
- Enthousiasme et dynamisme
- Organisation rigoureuse
- Fortes capacités à prendre des rendez-vous

### **QUALITES PERSONNELLES :**

- Intégrité
- Esprit d'équipe
- Aisance relationnelle

**LIEU :** Métropole Lilloise

**CONTACT :** Merci d'adresser votre candidature (CV, lettre, photo) à SYNEDIS / ILLICADO Julien Ducrocq, juducrocq@illicado.com Chef des ventes Incentive.