

Commercial/e responsable grands comptes et prescription

Zone géographique attribuée : Ile de France

(Positionnement Cadre : coefficient en fonction de l'expérience)

<u>Durée et organisation de travail</u> :	Temps Plein – Cadre
<u>Prise de fonction</u> :	Au plus tôt
<u>Type de contrat</u> :	Contrat à Durée Indéterminée avec une période d'essai de 3 mois éventuellement renouvelable
<u>Motif de recrutement</u> :	Poste vacant - suite départ retraite

Rattaché(e) à la direction des ventes, vous assurerez votre mission au sein d'une équipe commerciale de 25 personnes, et vous serez en charge de mettre en application la politique commerciale définie par l'entreprise dans le cadre des objectifs fixés.

Vos missions seront principalement :

- Mettre en application la politique commerciale définie par EUROSIT dans le cadre des objectifs fixés.
- Fournir des informations techniques et commerciales à ses clients et/ou prospects.
- Fidéliser le portefeuille de clients existants et le développer sur le secteur.
- Assurer une prospection soutenue et détecter le potentiel sur l'ensemble des canaux de vente, tant sur des grands comptes (secteurs d'activité ciblés) que sur la prescription.
- Assurer les présentations « produits » auprès des divers services des clients, ainsi que des prescripteurs.
- Créer des réseaux d'affaires.
- Répondre aux appels d'offres et consultation : en assurer le suivi en collaboration avec les équipes pôle projets.
- Participer à l'évolution des produits nécessaires et aux nouveaux marchés.
- Travailler en collaboration avec les équipes commerciales.
- En charge de l'animation de la prescription, aider les autres secteurs de l'entreprise. L'animation des prescripteurs est une mission transverse.
- Participer à l'organisation et assister aux différentes manifestations professionnelles en France ou à l'étranger : salons, animations.
- Développer les relations internes avec les services ADV, pôle projets, marketing.

Responsabilités / tâches :

- Respecter la politique RSE de l'entreprise.
- Atteindre les objectifs de chiffre d'affaires fixés chaque année.
- Maîtriser et organiser l'animation des propositions commerciales du secteur.
- Assurer le reporting auprès de la direction des ventes
- Assurer le suivi administratif avec l'administration des ventes
- Suivre les règlements à échéance des créances client
- Relever et reporter auprès de la direction des ventes toute information utile sur le potentiel financier et économique de chaque client
- Suivre et mettre à jour les conditions contractuelles sous la responsabilité de la directrice des ventes
- Représenter au quotidien l'entreprise



Profil :

- De formation école de commerce ou universitaire, vous justifiez d'une expérience significative minimum 3 ans dans les fonctions commerciales. Vous avez l'expérience de la prospection et des réponses aux appels d'offres.

Compétences :

- Dynamique, structuré et méthodique, vous possédez un fort tempérament commercial et un esprit de conquête

Les candidatures sont à adresser à :
Graziella GROBOST
Responsable Ressources Humaines
g.grobost@eurosit.fr



www.eurosit.fr

