

## RECRUTEMENT DE PERSONNEL : interne ou externe

### Poste :

### Commercial/e grands comptes

Zone géographique attribuée : Ile de France

(Classement au sein de la convention collective en fonction de l'expérience)

<b><u>Durée et organisation de travail</u></b> :	Temps Plein – Cadre
<b><u>Prise de fonction</u></b> :	Au plus tôt
<b><u>Type de contrat</u></b> :	Contrat à Durée indéterminée

### **Principales missions** :

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, (secteurs d'activité ciblés) y compris les prescripteurs et les distributeurs.  
Assurer les présentations « produits » auprès des divers services des clients.  
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.  
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 et les règles de sécurité 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.  
Sur la base d'une délégation structurée, être en mesure d'évoluer de manière autonome en prenant des décisions adaptées aux enjeux commerciaux, afin d'assurer la continuité du service et de la satisfaction client.  
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

*Nota : ces éléments seront repris en détail sur une fiche de fonction qui accompagnera le contrat d'embauche ou l'avenant (si recrutement interne).*

### **Profil** :

De formation école de commerce ou universitaire, vous justifiez d'une expérience significative de 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 internes sont à adresser par écrit avec argumentation et motivation à l'attention de Graziella GROBOST ([g.grobost@eurosit.fr](mailto:g.grobost@eurosit.fr))**