

TECHNICO COMMERCIAL(E)

Gelpass Group recherche un(e) Technico Commercial(e) en Industrie.

Type de poste

Temps plein, CDI

Description du poste

En tant que Technico Commercial(e) Industrie, vous définissez en collaboration avec la direction :

- Votre rôle de Responsable des ventes Industrie sur le portefeuille clients qui vous est confié
- Le développement de la marge de l'entreprise sur son portefeuille clients

Ainsi,

- Vous développez et faites progresser le chiffre d'affaires et la marge de l'entreprise sur le secteur professionnel confié dans le respect de la politique commerciale définie par la Direction.
- Vous êtes force de proposition et construisez en coordination avec les autres Chefs des Ventes Industrie la stratégie développement produit pour le pôle industrie.
- Vous coordonnez les actions des ADV (gestionnaires administration des ventes) qui travaillent avec vous sur votre portefeuille clients.

Vos missions principales sont les suivantes :

- Assurer le suivi commercial régulier exhaustif et de qualité de la clientèle confiée
- Prospecter la clientèle actuelle, en termes de développement volumes, produits, sur la base d'objectifs commerciaux définis avec la Direction
- Optimiser ses visites commerciales en connaissant, présentant et promotionnant les produits distribués par l'entreprise
- Négocier avec la clientèle les ventes dans le respect des intérêts et des capacités de l'entreprise en termes de marge, de délais, de quantités et de qualité
- Participer aux salons
- Etre à l'écoute et anticiper les besoins évolutifs des clients
- Anticiper les évolutions du marché et assurer la veille concurrentielle

Profil

Titulaire d'un BAC+3 à BAC+5 dans le domaine commercial, vous justifiez d'une expérience de trois ans minimum dans un poste similaire dans le secteur agroalimentaire, et présentez **les compétences et capacités suivantes** :

- Grand sens relationnel : sens de l'écoute et de la communication
- Sens organisationnel et priorisation
- Grand sens commercial et maîtrise de la négociation (capacité à conclure une vente, maîtrise et utilisation des techniques de vente, capacité à convaincre)
- Maitrise des outils informatiques
- Connaissance du marché, des produits et des domaines d'activités des clients
- Maîtrise de l'anglais
- Sens du Travail en équipe

Vous êtes autonome, rigoureux et organisé. Vous avez l'esprit synthétique, le sens du service client et du leadership. Vous disposez également d'une bonne capacité d'adaptation et êtes combatifs et endurants.

Salaire

45 000€ à 65000€ par an
Primes

Avantages

Epargne salariale
Titre-restaurant
Véhicule de fonction