

DELEGUE(E) COMMERCIAL(E)

Soumis par Leïla
27-02-2009

La société British American Tobacco recrute un(e) :
DELEGUE(E) COMMERCIAL(E) - HORECA -

Commercial(e) de talent, si vous aimez les challenges, devenez acteur(trice) de notre développement !

Après une formation complète à nos métiers, vous deviendrez rapidement l'ambassadeur de BAT France auprès du réseau des bars, restaurants, pubs, et discothèques de votre secteur.

Votre mission sera de développer sur votre zone la présence et les parts de marché de nos produits par les actions suivantes :

- Fidéliser votre portefeuille de clients en instaurant un niveau exemplaire de relation commerciale,
- Etre moteur dans l'acquisition de nouveaux clients en menant des actions de prospection,
- Organiser et préparer les visites en recherchant l'impact commercial optimal,
- Développer le référencement et l'assortiment de nos gammes,
- Soutenir le lancement de nos nouveaux produits,
- Conseiller les HORECA sur leurs problématiques phares (stocks, ruptures, législation),
- Gérer votre portefeuille clients, rechercher les informations, mettre à jour votre fichier clients et à partir de l'analyse de votre portefeuille développer les opportunités commerciales appropriées,
- Gérer les relations avec les acteurs internes, transmettre les informations nécessaires à la progression de l'activité commerciale.

Profil recherché :

Vous êtes avant tout une femme ou un homme de terrain, et vous aimez relever les défis. Vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie, qui démontre votre bonne maîtrise des techniques de vente et de négociations commerciales. D'ailleurs, ce sont ce goût du défi et ce fort tempérament commercial (capacité à convaincre, ténacité et persévérance) qui vous caractérisent en premier.

Par ailleurs, vous faites preuve d'une forte implication et travaillez en totale autonomie. Pragmatique et entreprenant, vous alliez une mentalité de développeur à une réelle capacité à entretenir des relations commerciales privilégiées sur le long terme avec vos clients.

Enfin vous faites preuve de méthode et d'organisation, et d'un grand sens des responsabilités.

Vous êtes à l'aise avec les outils informatiques, et vous souhaitez intégrer une équipe motivée.

Si vous êtes intéressé, merci de contacter Florian Suard (06 73 84 16 63 et suard.f@gmail.com)