



AFTRAL RECRUTE COMMERCIAL (E) ITINERANT (E) - CDI

1/ MISSION ET COMPETENCES

Vos responsabilités

Atteindre les objectifs commerciaux, qualitatifs et quantitatifs

Développer les ventes et les marges commerciales

Fidéliser les clients existants

Identifier et prospecter de nouveaux clients et partenaires locaux

Négocier et conclure des accords commerciaux

Réaliser une veille concurrentielle régulière

Participer aux événements (forums, journées portes ouvertes, etc...)

Accompagner et conseiller les clients jusqu'à la finalisation de la vente

Assurer un suivi administratif rigoureux (offres commerciales, reporting, etc...)

2/ CERTIFICATIONS ET DIPLOMES OU EQUIVALENCE EXPERIENCE ATTENDUS

Forte capacité de négociation et de persuasion, goût du challenge et orientation des résultats, maîtrise de la prospection et du développement commercial, rigueur, organisation et gestion des priorités, excellent relationnel et sens de l'écoute, adaptabilité, autonomie, et disponibilité, bonne communication et esprit réseau.

3/ CONDITIONS DU POSTE

Poste à temps complet – Pas de télétravail - Expérience souhaitée de 1 à 7 ans - Rémunération attractive sur 13 mois + variable motivant – participation intéressement – véhicule de service avec carte carburant- tickets restaurant – 19 RTT

4/ CONTACT : RENDEZ-VOUS SUR NOTRE STAND

