

Partenaire	LE MERCATO DE L'EMPLOI
Code postal	01000
Ville	Ambérieu-en-Bugey
Référence	156360464545997665
Titre	Attaché(e) Commercial(e) (H/F) (2) (CDI)
Description du poste	<p>En tant qu'Attaché Commercial (H/F), votre rôle sera essentiel dans le développement des ventes et la croissance de l'entreprise en établissant et en maintenant des relations pérennes avec vos clients.</p> <p>Vous devrez prospecter et rencontrer les collectivités (mairies, communautés de communes, communautés d'agglomération...) afin de proposer la mise à disposition de véhicules dont le financement s'effectue par les espaces publicitaires proposés sur le véhicule.</p> <p>Vos missions principales consisteront à :</p> <ul style="list-style-type: none"> · Prospection et acquisition de clients : Rechercher de nouveaux clients potentiels, identifier les opportunités de vente et les marchés cibles, établir des contacts et des relations avec de nouveaux clients. · Gestion de portefeuille clients : Entretien des relations avec les clients existants, analyser les besoins et les demandes des clients, proposer des solutions adaptées et personnalisées en fonction des besoins des clients. · Négociation et vente : Présenter les produits ou services de l'entreprise de manière convaincante, négocier les termes et conditions de vente, conclure des contrats et finaliser les transactions. · Suivi et fidélisation des clients : Assurer un suivi après-vente pour garantir la satisfaction des clients, gérer les réclamations et les retours éventuels, proposer des améliorations ou des solutions pour fidéliser la clientèle. · Analyse du marché : Collecter des données sur le marché, les concurrents et les tendances, analyser les performances des ventes et proposer des ajustements de stratégie, fournir des rapports réguliers sur les activités commerciales et les résultats obtenus. · Travail en étroite collaboration avec l'équipe commerciale : transmettre toutes les informations nécessaires au bon déroulement du processus de vente à l'ensemble des intervenants, échanger régulièrement sur les différents dossiers
Type de contrat	Emploi
Rémunération	20-30/30-40 KEuros/an
Métier	Conseil / Stratégie
Localisation	Paris
Profil recherché	<p>VOTRE PERSONNALITE :</p> <p>Vous êtes à l'aise face à des processus de décision et donc de vente, parfois longs et complexes et devant des interlocuteurs institutionnels et divers. Vous avez développé des compétences solides en communication, persuasion et négociation pour convaincre les clients et atteindre les objectifs de vente. Organisé(e) et autonome, vous savez gérer efficacement vos visites et votre territoire de vente. Vous savez faire preuve d'écoute, de persévérance et d'intégrité pour établir des relations de confiance avec vos clients.</p> <p>VOTRE EXPERIENCE et VOS EXPERTISES :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 ans d'expériences minimum - Intérêt ou connaissance de l'environnement public et du fonctionnement des collectivités - Ténacité et force de persuasion - Esprit d'équipe <p>VOTRE FORMATION :</p> <p>Formation dans le domaine commercial ou expérience significative</p> <p>CONDITIONS D'EMBAUCHE :</p> <ul style="list-style-type: none"> - CDI - Statut : Salarié - 35h - Poste à pourvoir pour début décembre 2023 - Rémunération selon profil (fixe variable prime sur objectif) - TR, Mutuelle, Prévoyance

- Véhicule de service
- Découchages fréquents

Métier Conseil / Stratégie

Secteur Services Divers aux entreprises