


Partenaire	 Groupe Sipromad
Adresse	La Tour Redland Rue Ravoninahitriniarivo Ankorondrano
Ville	Antananarivo
Référence	24D1720160386
Titre	Commercial B to B
Description du poste	<p>Le Commercial B to B est chargé de développer et de gérer les relations commerciales avec d'autres entreprises, plutôt qu'avec des consommateurs individuels. Son rôle principal est de promouvoir les produits ou services de son entreprise auprès de clients professionnels, de négocier des contrats et de garantir la satisfaction et la fidélité des clients dans le cadre d'une approche business-to-business. Ses missions sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier de nouvelles opportunités commerciales auprès d'entreprises potentielles. - Prospecter activement de nouveaux clients via des appels, des visites sur le terrain, des événements professionnels, etc. - Établir et entretenir des relations solides avec les décideurs et les influenceurs au sein des entreprises cibles. - Présenter les produits ou services de l'entreprise de manière persuasive et adaptée aux besoins spécifiques des clients B to B. - Négocier les conditions commerciales, les prix, les volumes et les délais de livraison en accord avec les politiques de l'entreprise. - Conclure et suivre les contrats de vente, en veillant à atteindre les objectifs de chiffre d'affaires fixés. - Assurer un suivi régulier auprès des clients pour garantir leur satisfaction et identifier de nouvelles opportunités de vente. - Répondre aux demandes de renseignements, aux réclamations et aux besoins des clients de manière professionnelle et réactive. - Collaborer avec les équipes internes (service client, support technique, etc.) pour résoudre les problèmes des clients de manière efficace. - Suivre les tendances du marché et les activités des concurrents dans le secteur B to B. - Analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise par rapport à la concurrence et proposer des ajustements stratégiques si nécessaire.
Type de contrat	Emploi
Métier	Commercial / Ventes
Description de la société	<p>D'un petit commerce né il y a plus de cent ans sur la côte nord de Madagascar, le Groupe Sipromad est aujourd'hui un conglomérat diversifié d'envergure internationale. Une success story qui trouve ses racines dans la passion de réussir d'une famille d'entrepreneurs et qui se perpétue aujourd'hui pour relever les défis de demain.</p> <p>Domaines d'activités : industrie, tourisme, aviation, finance, technologies, énergies, domaines pharmaceutiques, immobilier Nos engagements RSE : Fondation Akbaraly</p>
Localisation	Antananarivo
Pays	Madagascar
Profil recherché	<p>Compétences Requises :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Excellentes compétences en communication, en présentation et en négociation. - Capacité à comprendre les besoins et les défis spécifiques des entreprises clientes. - Orienté résultats et capacité à atteindre les objectifs de vente fixés. - Esprit d'initiative et capacité à travailler de manière autonome. - Maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion de la relation client (CRM). <p>Formation et Expérience :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diplôme d'études supérieures en commerce, en marketing ou dans un domaine connexe. - Une expérience antérieure dans un rôle de vente B to B est souvent exigée. - Une connaissance approfondie des produits ou services de l'entreprise et de leur marché cible est un atout.
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)
Secteur	Distribution généraliste et spécialisée
Langues	Anglais

Malagasy
Français