

INTITULÉ DE L'EMPLOI

Technico-commercial germanophone F/H

FINALITÉ DE L'EMPLOI

Le technico-commercial est en charge du développement du chiffre d'affaires. Il a pour objectif de chercher des nouveaux prospects et de fidéliser les clients déjà existants. Il apportera des solutions adaptées aux besoins de ses clients.

SERVICE RATTACHÉ ET HIÉRARCHIQUE

Directeur Commercial

OBJECTIFS DE LA FONCTION / MISSIONS À EFFECTUER

Prospection commercial

Créer un plan de prospection

Identifier les prospects éventuels

Développer le portefeuille client

Participer à des événements commerciaux pour rencontrer de nouveaux prospects

Démarcher les clients développer le chiffre d'affaires

Développement commercial

Mettre en valeur et vendre les produits de l'entreprise

Rédiger les offres commerciales

Gestion client

Assurer le suivi commercial

Assurer la veille commerciale

Gestion administrative

Faire des reportings et assurer la remontée d'information auprès des différents services

RELATIONS DE TRAVAIL

Internes : Services supports de l'entreprise, service production

Externes : Prospects, clients (professionnels ou particuliers)



NATURE ET PÉRIMÈTRE DES RESPONSABILITÉS

Développer la clientèle en Allemagne

Assurer le suivi des ventes produits

Garantir et maintenir les relations commerciales avec la clientèle

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES POUR LA FONCTION

Connaissances des produits

Connaissances de la réglementation commerciale

Maîtriser le Pack Office et ERP

Maîtriser l'allemand