

Profil :

De Bac+2 à Bac+5 en technique de vente et/ou commerce
Expérience réussie de la vente dans les divers segments renouvellement

Compétences :

- ✓ Bonne connaissance de l'écosystème Web/mobile/print et des offres de l'entreprise
- ✓ Très bonne analyse du besoin client et expertise sectorielle souhaitée
- ✓ Capacité de persuasion et bonne connaissance du discours commercial et des techniques de vente
- ✓ Connaissance des techniques d'entretien téléphonique

Missions :

- Mettre en œuvre le planning quotidien d'appels dans le respect de la productivité attendue par l'entreprise
- Contacter par téléphone des clients à enjeux (CA, fidélisation, mix produits...) selon des techniques d'argumentation élaborées pour les actions commerciales
- Présenter l'ensemble des supports et produits commercialisés par l'entreprise et leurs avantages pour le client concerné
- Rédiger et envoyer des propositions commerciales, y compris complexes, dans le respect des instructions de vente et des règles de paiement