Vendeur(se) (marchés professionnels)

Branche
Industries pétrolières

Famille
Commercial

Sous-famille
Ventes

DESCRIPTION

Développer un portefeuille clients sur un secteur et/ou sur un marché donné(s) pour un ou plusieurs produit(s). Promouvoir les produits de l'entreprise dans son champ de compétences. Négocier des contrats de fourniture, dont certains peuvent comporter de fortes composantes techniques.

ACTIVITÉS PRINCIPALES

- Planification et organisation de son activité commerciale
- Analyse de la concurrence et prévisions des ventes sur le secteur / zone
- Vente de produits et /ou de services (financements, garanties, formations, installations ...)
- Visites et entretiens commerciaux auprès d'une clientèle professionnelle pour la promotion et la vente de sa gamme de produits
- Définition de la proposition ou de l'offre commerciale concernant la vente des produits / services
- Prise de commandes
- Suivi de la prestation chez le client (visites, support technique)
- Gestion, suivi et enrichissement du fichier clients
- Prospection et relance des clients et/ou des prospects
- Recueil, analyse et transmission des demandes et des informations recueillies aux services concernés en particulier dans le cas de spécifications spéciales
- Recueil et remontée d'informations sur le marché, la concurrence et ses produits
- Contrôle et reporting concernant la réalisation des activités et des résultats de vente
- Suivi de ses ventes et présentation de ses résultats commerciaux
- Veille concurrentielle du marché et analyse des tendances
- Veille règlementaire en lien avec le produit ou le marché

Formation / Expérience professionnelle nécessaire

Niveau BTS/DUT

Expérience commerciale et/ou technique

Condition(s) particulière(s) d'exercice

Maitriser la langue anglaise est souhaité / Déplacements fréquents sur le terrain, sur la zone couverte

2025 © Observatoire Compétences Industries

SAVOIR-FAIRE

- Préparer, planifier et organiser ses activités sur son secteur
- Identifier et caractériser la demande d'un client / d'un prospect
- Collecter les informations sur les clients et sur son secteur
- Traduire un besoin utilisateur(s) sous forme de fonctionnalités et de cahier des charges techniques
- Argumenter et convaincre sur l'ensemble de l'offre produits et / ou services
- Promouvoir et expliquer les spécificités techniques des nouveaux produits commercialisés par l'entreprise
- Utiliser les progiciels de gestion de la relation client (CRM – Customer Relationship Management)
- Utiliser des outils numériques dans la relation client, l'analyse de ses besoins et expliquer au client leur utilisation
- Exploiter les données numériques pour personnaliser les propositions de vente et proposer une offre plus flexible
- Concevoir et argumenter des solutions, des compromis liés à une réclamation, à un litige client
- Conduire des entretiens avec des publics variés
- S'exprimer de façon claire et concise auprès de publics différents

LES MÉTIERS ACCESSIBLES

- Acheteur(se) de produits pétroliers

2025 © Observatoire Compétences Industries