



—
Branche
Industries pétrolières

—
Famille
Commercial

—
Sous-famille
Ventes

DESCRIPTION

Développer le portefeuille clients sur un secteur géographique ou sur un marché donné(s) pour un ou plusieurs produit(s) en vue d'assurer un chiffre d'affaires. Présenter les caractéristiques et les performances des produits dans son champ de compétences en développant, selon les cas, des arguments techniques précis.

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
- Visites et entretiens commerciaux 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
- Gestion, suivi et enrichissement du fichier clients
- Prospection et relance des clients et/ou des prospects
- Recueil et remontée d'informations sur le marché, la concurrence et ses produits
- Compte-rendu d'activité et transmission d'informations produits et/ou clients aux services concernés
- 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

SAVOIR-FAIRE

- Identifier et caractériser la demande d'un client / d'un prospect

—
Formation / Expérience professionnelle nécessaire

Niveau Bac ou BAC+2 /
Expérience commerciale et/ou technique

—
Condition(s) particulière(s) d'exercice

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

- Traduire un besoin client en offre de produits, systèmes et/ou services
- Conseiller le client sur le produit et/ou le système, ses fonctionnalités, son utilisation, les précautions d'usage, les normes et la réglementation en vigueur
- Promouvoir et expliquer les spécificités techniques des nouveaux produits commercialisés par l'entreprise
- Utiliser les logiciels 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
- Négocier et conclure une vente (conditions de ventes, délais de livraison, financement, transport ...)
- Établir ou faire établir une facture, un bon de commande
- 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

- Vendeur(se) (marchés professionnels)
- Gestionnaire de station-service