- Industries pétrolières

Télévendeur(se)



Description

Réaliser des ventes et prospecter des clients par réseau téléphonique ou informatique.

FAMILLE DE MÉTIER

Commercial

CODE ROME

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et conditions de travail

Prise de connaissance du plan de ventes par produit et organisation de son travail Mise en place et suivi des listes d'appels Appel des clients, entretiens téléphoniques et prise de commandes Présentation des caractéristiques et des avantages des produits/services à l'aide d'outils promotionnels Information et réponse aux questions des interlocuteurs sur le(s) produit(s) ou service(s) Utilisation des logiciels de gestion de la relation client (CRM - Customer Relationship Management) Mise à jour et gestion des fichiers clients Reporting des résultats de ses ventes aux services commerciaux Préparation et bilan avec le responsable des méthodes de vente utilisées, des résultats obtenus et des objectifs futurs

Expériences

Niveau Bac ou BAC+2 / Expérience commerciale et/ou technique sur une plateforme téléphonique

Savoir faire

Compétences en Vente

GESTION DE LA RELATION CLIENT

• Utiliser les logiciels de gestion de la relation client (crm)

TECHNIQUES DE VENTE

• Argumenter commercialement sur les caractéristiques techniques

Autres appellations

- Vendeur(se)