- Industries pétrolières

Vendeur(se) (marchés professionnels)



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.

FAMILLE DE MÉTIER

Commercial

CODE ROME

Environnement, Tendances & Expériences

Environnement et conditions de travail

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

Expériences

Niveau BTS/DUT Expérience commerciale et/ou technique

Savoir faire

Compétences en Vente

GESTION DE PORTEFEUILLE CLIENTS

• Développer un portefeuille clients

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

• Négocier des contrats de fourniture

Autres appellations

- Acheteur(se) de produits pétroliers
- Responsable des ventes
- Acheteur