- Industries pétrolières

Vendeur(se)

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.

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 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

Expériences

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

Savoir faire

Compétences en Vente

GESTION DE PORTEFEUILLE CLIENTS

- Développer le portefeuille clients

TECHNIQUES DE VENTE

- Présenter les caractéristiques et les performances des produits