

Responsable Commercial



MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE



- Garantie l'atteinte des objectifs en termes de volume, de marge, de chiffre d'affaires et de parts de marché
- Attribue des missions, secteurs, cibles, et plans de prospection
- Anime des réunions commerciales
- Détermine et suit les objectifs individuels et collectifs
- Suit son équipe par l'intermédiaire d'indicateurs et de tableaux de bord
- Réalise les entretiens individuels des membres de son équipe

ORGANISER, GÉRER ET SUIVRE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE



- Crée et supervise l'ensemble des activités administratives relatives à la vente
- Gère les réclamations et les litiges avec les clients
- Élabore, lance et suit le plan d'action commerciale
- Supervise la gestion des stocks machines
- Supervise les propositions commerciales complexes
- Supervise la mise à jour scrupuleuse du CRM par les membres de son équipe

COMPÉTENCES



- Expérimenté au management
- Maîtrise des outils de prospection
- Connaissance parfaite de la concurrence
- Maîtrise de l'outil informatique

QUALITÉS



- Ténacité et exemplarité
- Rigueur
- Excellent contact commercial
- Leadership
- Charisme



CLAAS

