

Profil de poste : RESPONSABLE DE SECTEUR H/F

TALENTISSIM recherche pour son partenaire, entreprise leader dans le recyclage de la cartouche d'encre, son **RESPONSABLE DE SECTEUR H/F**.

FORMATION REQUISES	OBJECTIFS	COMPETENCES	APTITUDES
<p>Bac +2 (BTS, DUT, etc) minimum dans le domaine du commerce</p> <p>ou</p> <p>Ecole de commerce</p>	<p>Prospection (physique, téléphonique...) auprès de différentes structures,</p> <p>Identification des besoins de chaque client</p> <p>Gestion des devis clients</p> <p>Gestion et développement du portefeuille client</p> <p>Développement de la stratégie commerciale</p> <p>Assurer un reporting auprès du Responsable</p> <p>Participation aux évènement (salons, etc...)</p>	<p>Maitrise des techniques d'entretien</p> <p>Maitrise des techniques commerciales</p> <p>Techniques de fabrication et de distribution des produits multimédia</p> <p>Connaissances de la typologie des consommateurs</p> <p>Techniques d'élaboration d'un devis</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Bonnes capacités d'expression orale et écrite - Organisation - Sens commercial et négociation - Écoute, communication - Empathie - Rigueur juridique
<p><u>STATUT</u> Cadre</p>	<p><u>REMUNERATION</u> à négocier selon le profil</p>		

Offre d'emploi : RESPONSABLE DE SECTEUR H/F

TALENTISSIM recherche pour son partenaire, PME spécialisée dans l'encre & l'accessoire informatique, un(e)
RESPONSABLE DE SECTEUR Hauts de France H/F.

Missions :

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vous avez pour mission :

- Développement et fidélisation du portefeuille clients (grands comptes régionaux, centrales d'achat, points de ventes)
- Analyse/compréhension des besoins et proposition de solutions techniques adéquates,
- Participation au développement de la stratégie commerciale (relevé de gamme, prix concurrence, préparation de plannings promotionnels, préparation de salon, développement d'outils d'aide à la vente, animations,)
- Rédaction des propositions commerciales et devis aux clients, application de la grille tarifaire prédéfinie,
- Assurer un reporting des résultats des ventes auprès du Responsable de Secteur,
- Répondre aux objectifs qualitatifs et quantitatifs de l'entreprise,
- Réaliser une veille de l'évolution du marché et concurrentielle

Profil

Vous disposez d'une expérience impérative de 5 ans en tant que commercial ou chef de secteur en GMS/GSS dans le secteur marchandise générale, bazar et service & idéalement en informatique.

Chasseur dans l'âme, vous aimez la prospection, les challenges et êtes curieux des nouveautés. Vous vous démarquez également par votre approche conseil et votre sens de la satisfaction client.

Conditions

Poste : CDI temps plein

Lieu : Hauts de France

Rémunération : fixe + variable + prime + voiture + téléphone + ordinateur

Merci d'adresser votre candidature à recrutement@talentissim.fr et renseignements complémentaires au **04.50.46.89.44**