



Profil de poste : COMMERCIAL(E)/INGENIEUR(E) D’AFFAIRES H/F

Notre partenaire, un éditeur de solutions de gestion spécialisé dans les métiers de la parfumerie, des cosmétiques et des arômes, recherche son/sa **COMMERCIAL(E)/INGENIEUR(E) D’AFFAIRES H/F** pour la mise en œuvre du développement des ventes.

FORMATION REQUISE	COMPETENCES	TEMPERAMENT	CONDITIONS DU POSTE
 <p>Grande école de commerce</p>  <p>Expérience souhaitée : 3 à 5 ans</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Qualité rédactionnelle ↳ Anglais couramment lu, écrit, parlé ↳ Espagnol souhaité ↳ Promotion des produits ↳ Exploitation du fichier clientèle et prospection de tout type ↳ Etude des besoins et conseil technique adapté au client/prospect ↳ Gestion complète des devis ↳ Négociation selon politique commerciale de l'entreprise et suivi des projets en relation avec responsable/équipe ↳ Connaissance des produits et techniques marketing ↳ Gestion commerciale et financière pour analyse des résultats commerciaux et proposition d'axes de recherche pour adaptation des produits aux besoins des clients 	<ul style="list-style-type: none"> ↳ Sens du relationnel et du contact client ↳ Capacité d'écoute, d'adaptabilité et esprit d'équipe ↳ Capacité à rendre compte ↳ Aptitude à résoudre les problèmes et résistance au stress ↳ Sens de l'organisation et réactivité ↳ Persévérance, autonomie, curiosité 	<ul style="list-style-type: none"> • Poste en CDI • Posté basé à Avignon avec déplacements en France et à l'étranger • Rémunération : 60 k€ à négociier selon profil (fixe +commission sur règlement) • Prise de fonction prévue fin septembre 2019

Offre emploi : **COMMERCIAL(E)/INGENIEUR(E) D’AFFAIRES H/F**

TALENTISSIM recherche pour son partenaire, une société de solutions de gestion spécialisée dans les métiers de la parfumerie, des cosmétiques et des arômes son/sa **COMMERCIAL(E)/INGENIEUR(E) D’AFFAIRES H/F**.

MISSIONS PRINCIPALES

En relation avec des interlocuteurs internes et externes à l’entreprise et grâce aux moyens mis à votre disposition (ordinateur, téléphone, logiciels, voiture, formation, collaborateurs), vous serez en charge du développement des ventes :

- vous assurerez la prospection de tout type (téléphonique, terrain, mailings etc...)
- vous suivrez le portefeuille clients, étudierez les besoins des clients et des prospects en leur apportant du conseil si besoin
- vous gérerez entièrement les devis (établissement, présentation, négociation et relances)
- vous rendrez compte à votre responsable et votre équipe pour la mise en production du projet
- vous participerez à des organisations commerciales

PROFIL :

Issu d’une école de commerce reconnue, vous justifiez d’une expérience similaire d’au moins 3 à 5 ans.

Facilité d’adaptation ; bonne gestion du stress et capacité à résoudre les problèmes vous caractérisent.

Vous possédez une grande ouverture d’esprit et mettez à profit votre envie de découverte pour communiquer

Votre sens de l’écoute et votre aisance relationnelle vous permettent de vous adapter à l’environnement afin de satisfaire le client.

Votre connaissance des techniques de marketing, gestion commerciale et financière, associées à votre curiosité, font de vous un/une bon négociateur/trice qui analyse et prend en compte les besoins des clients variés

Anglais courant exigé. L’espagnol serait un plus.

CONTRAT :

Poste en CDI, temps plein, basé à Avignon (84) à pourvoir fin septembre

Déplacements France et étranger

Rémunération : 60 k€ bruts (fixe + commission) à négocier selon profil

Merci d’adresser votre candidature par mail à recrutement@talentissim.fr et renseignements complémentaires sur le poste au **04.50.46.89.44**

TALENTISSIM

84 avenue Gambetta, 74000 ANNECY

TEL : 04 50 46 89 44 | recrutement@talentissim.fr | www.talentissim.fr