

RESPONSABLE COMMERCIAL

Apply Now

Company: RportH

Location: Saint Louis

Category: other-general

Le (la) responsable commercial (e) a pour principale mission, d'être le développement commercial, le suivi et la prise des décisions dans cette zone en étroite collaboration avec le responsable du magasin.

ACTIVITES :

Développement commercial / Plan d'actions sur la zone :

Coordonner et planifier les activités territoriales de la zone confiée : commerciales, marketing,

Mettre en relief des pistes de développement spécifiques à cette zone,

Déterminer les produits et solutions à référencer et à maintenir en stock pour Saint Louis en collaboration avec le Responsable du Magasin

Etablir et transmettre les offres et assurer le suivi jusqu'à la clôture du dossier

Assurer le suivi des contrats cadres, accords de prix, Appels d'offres et projets.

Organiser des business review périodiques avec les clients pour faire le point sur le CA, le traitement de leurs demandes/Commandes, les reliquats, des projets et recueillir leur feedback en termes de Satisfaction.

Appels d'offres et nouveaux projets :

Travailler en amont à la préparation des appels d'offres des clients (identification des

familles, études sur la concurrence locale, les normes et spécifications requises)

Conseils /Accompagnement Clients :

Rencontrer les interlocuteurs clés et présenter les solutions et références de l'entreprise, organiser des démonstrations et formations en collaboration avec les Technico-commerciaux ou fournisseurs.

Reporting :

Rapport hebdomadaire sur les visites, projets, offres et commandes.

Actualisation hebdomadaires des Bases de contacts des clients.

Briefing hebdomadaire avec le Directeur Commercial suivant le Tableau Bord établi.

Prévisions Ventes et Stock :

Assurer le suivi des offres et estimer suivant le Tableau de Bord les prévisions de ventes par mois, Trimestre et année et par conséquent le stock.

Anticiper sur les besoins des clients et travailler avec le Directeur Commercial dans la planification des Approvisionnements.

Recouvrement et suivi documents Ventes :

Vérifier avec la facturation / recouvrement que les documents de ventes (Accusé de réception commandes, factures, Bons de livraisons, Bordereaux commandes) sont conformes aux instructions sur les Bons de Commandes des clients.

Suivre et relancer les collègues pour les Avoirs, reliquats et Garanties après la vente.

Faire le point sur les règlements, plafonds de crédit et prix négociés avec les clients avec un Tableau de bord à jour.

Développement :

Identification et suivi des nouveaux projets, des ouvertures de comptes des clients.

COMPETENCES REQUISES :

Savoir-Faire :

COMPETENCES TECHNIQUES :

Connaissances techniques, commerciales et industrielles.

Connaissances des produits vendus dans le point de vente.

Connaissance du marché sénégalais (également la sous-région).

Maitrise des outils du marketing.

Maitrise Excel niveau 2 et de l'ERP Navision.

Excellentes compétences en communication, en organisation et en gestion du temps

Excellent sens du relationnel et de la diplomatie commerciale.

Travail d'équipe

Orientation client

Compétences analytiques

Bonne organisation.

Bonne maitrise des procédures.

Avoir une excellente expression écrite/orale.

Bonne maîtrise de l'anglais, du français et wolof.

Savoir mettre en place une politique commerciale.

Bonne tenue et soigné (e).

Permis de conduire valide et maitrise de la conduite.

COMPETENCES MANAGERIALES :

Animer des équipes

Anticiper

Entreprendre

Gérer

Organiser

Négociier - Convaincre – Vendre

Piloter et fédérer

Savoir- être :

Autonomie

Entrepreneur

Courage d’agir

Capacité d’analyse

Capacité de synthèse

Rigueur

Capacité à s’imposer et leadership

Ecoute - Sens du service – Disponibilité

Loyauté

Résistance au stress

Habilité Relationnelles

Sens des Responsabilités

Capacité à gérer et optimiser son temps

Vision Globale

Bac +2 commercial ou technique bénéficiant de 5 à 10 ans d’expérience professionnelle dans la vente incluant une approche des comptes clés en B to B.

Lieu de travail Saint Louis

Secteur d’activités Distribution

Type de contrat CDI

Durée du travail 40h hebdomadaire

Date limite de candidature : 14/04/2023

Apply Now

Cross References and Citations:

1. RESPONSABLE COMMERCIAL [MobileappjobsJobs Saint Louis Mobileappjobs](#)
2. RESPONSABLE COMMERCIAL [Costaricajobs Jobs Saint Louis Costaricajobs](#)
3. RESPONSABLE COMMERCIAL [Omanjobs Jobs Saint Louis Omanjobs](#)
4. RESPONSABLE COMMERCIAL [Viennajobs Jobs Saint Louis Viennajobs](#)
5. RESPONSABLE COMMERCIAL [Logisticsjobs Jobs Saint Louis Logisticsjobs](#)
6. RESPONSABLE COMMERCIAL [Professorjobs Jobs Saint Louis Professorjobs](#)
7. RESPONSABLE COMMERCIAL [Newsmediajobs Jobs Saint Louis Newsmediajobs](#)
8. RESPONSABLE COMMERCIAL [GhanajobsJobs Saint Louis Ghanajobs](#)
9. RESPONSABLE COMMERCIAL [Greecejobs Jobs Saint Louis Greecejobs](#)
10. RESPONSABLE COMMERCIAL [Flutterjobsnearme Jobs Saint Louis Flutterjobsnearme](#)
11. RESPONSABLE COMMERCIAL [Videoplatformjoblistings Jobs Saint Louis Videoplatformjoblistings](#)
12. RESPONSABLE COMMERCIAL [DublinjobsJobs Saint Louis Dublinjobs](#)
13. RESPONSABLE COMMERCIAL [Dermatologistjobs Jobs Saint Louis Dermatologistjobs](#)
14. RESPONSABLE COMMERCIAL [Asiajobs Careers Jobs Saint Louis Asiajobs Careers](#)
15. RESPONSABLE COMMERCIAL [Firefighterjobsnearme Jobs Saint Louis Firefighterjobsnearme](#)
16. RESPONSABLE COMMERCIAL [Javascriptjobs Jobs Saint Louis Javascriptjobs](#)
17. RESPONSABLE COMMERCIAL [HybridjobsJobs Saint Louis Hybridjobs](#)

18. RESPONSABLE COMMERCIAL Iraqjobs Jobs Saint Louis Iraqjobs ↗

19. Responsible commercial Jobs Saint louis ↗

20. AMP Version of Responsible commercial ↗

21. Responsible commercial Saint louis Jobs ↗

22. Responsible commercial Jobs Saint louis ↗

23. Responsible commercial Job Search ↗

24. Responsible commercial Search ↗

25. Responsible commercial Find Jobs ↗

Source: <https://sn.expertini.com/jobs/job/responsible-commercial-saint-louis-rporth-ed25d9f0fd/>

Generated on: 2024-05-03 by Expertini.Com