Poste à pourvoir : Commercial Sédentaire B to B (H/F)

**Description de l’offre :**

Pour accompagner notre forte ambition de développement sur le marché porteur des éléments standards mécaniques, et travailler en parallèle avec notre équipe commerciale nous recherchons un commercial sédentaire.

Après une période d'intégration et de formation à nos produits, nos outils (ERP / CRM) et à nos procédures, nous vous confirons la fidélisation et le développement d’un portefeuille clients ainsi que la prospection.

**Missions principales :**

* **Développement** : vous saurez analyser rapidement les besoins émis par le client afin de lui proposer une réponse en adéquation avec ses attentes, instaurant ainsi une relation de confiance permettant de réaliser des ventes additionnelles.
* **Prospection :** vous qualifierez les contacts auprès des fabricants de machines et équipements dans les secteurs d’activités définis.
* **Fidélisation et promotion des nouveautés :** vous assurez le suivi de vos clients et prospects et la promotion des nouveaux produits par des appels, mailings, documentations, invitations sur les salons professionnels, réseaux sociaux.
* **Mesurer la satisfaction clients** : vous êtes en charge de l’enquête de satisfaction auprès des nouveaux clients.

**Profil souhaité :**

De formation commerciale / marketing type BAC+2 minimum, vous justifiez idéalement d'une expérience commerciale en B to B de 3 ans, idéalement en milieu industriel.

Vous maîtrisez les techniques de vente, de négociation et de prospection : aisance au téléphone, excellente élocution, capacité à formuler une argumentation percutante, vous faites preuve de détermination et de combativité pour atteindre vos objectifs.

Enfin, en plus du permis B, votre capacité à vous investir et à fédérer aux objectifs et valeurs de l'entreprise, dans le respect des consignes et le souci de rendre compte auprès du responsable marketing, sauront faire la différence.