

#RECRUTEMENT

#COMMERCIAL(E)

MODALITES DE RECRUTEMENT

- **Type de contrat** : CDD, avec une période d'essai de 3 mois
- **Date limite de réception des candidatures** : 07/08/2023
- **Prise de fonction** : dès que possible
- Avoir un Moyen de déplacement.
- **Réception des dossiers de candidature** : Siege de EUGERSON ou en version numérique à l'adresse suivante : [contact@eugerson.com](mailto:contact@eugerson.com) / Avec en objet du mail intitulé du poste / Tel 00226 78 24 34 84/70 20 58 74

Il prospecte, développe et gère son portefeuille de clients.

Missions

- Commercialiser les installations électrique, solaires ; forages, froid et climatisation etc  
....
- Prospector les clients potentiels
- Fidéliser la clientèle existante
- Conseiller, vendre, assurer un service après-vente
- Animer des manifestations
- Développer le chiffre d'affaires de l'entreprise

Compétences

- Sens du relationnel, écoute et diplomatie
- Souci de la satisfaction client
- Bonne connaissance des produits et services l'énergie, les forages, froid et climatisation
- Rigueur et autonomie

Formation

- BTS commercial,

### Description du poste

Nous recherchons un **Responsable commercial** expérimenté pour ajouter de la valeur à nos activités de croissance en identifiant de nouvelles opportunités commerciales et en gérant nos efforts de marketing. Vous serez au courant des tendances et de l'état du marché pour fournir des conseils stratégiques à la haute direction. Un excellent Responsable commercial devra avoir l'esprit d'entreprise et de grandes qualités de direction. Le (la) candidat(e) idéal(e) sera également un(e) stratège créatif(-ve) avec d'extraordinaires compétences organisationnelles.

L'objectif est de promouvoir et d'élargir l'activité commerciale de la société de manière à générer des revenus et à orienter vers une croissance durable.

## **Responsabilités**

- Développer et mettre en œuvre des stratégies commerciales en fonction des buts et objectifs de la société visant à accélérer la croissance
- Conduire des études et des analyses de marché pour créer des business plans détaillés sur les opportunités commerciales (expansion, développement de l'activité, etc.)
- Comprendre les exigences des clients existants pour s'assurer que leurs besoins sont satisfaits
- Agir pour acquérir de nouveaux clients et gérer les relations clients (nouvelles et existantes)
- Collaborer et coordonner des équipes diverses (marketing, ventes, service clients, etc.)
- Bâter et entretenir des partenariats rentables avec les principales parties prenantes
- Suivre la performance des activités commerciales en utilisant les métriques de base et préparer des rapports pour la haute direction
- Aider à fixer des objectifs financiers et le développement et le suivi du budget

## **Exigences**

- Expérience avérée en tant que **Responsable commercial** ou à un poste similaire
- Expérience avérée en ventes et/ou marketing et gestion des relations avec les grands comptes
- Bonne compréhension des méthodes d'études de marché et d'analyse des données
- Solides connaissances du reporting de performance et des processus financiers/budgétaires
- Sensibilité commerciale couplée à un esprit stratégique
- Excellentes capacités organisationnelles et de direction
- Exceptionnelles capacités de communication et interpersonnelles
- Une licence en administration d'entreprises, finance ou autre domaine pertinent ; un master constitue un avantage