

Description de Poste



FOR THE BEST ON EARTH

Titre :	Commercial Régional
Région:	IDF et nord de la France
Prise de poste	Immédiate
Description du poste:	Developper le chiffre de vente dans une region par l'augmentation du chiffre d'affaire des clients existants et la recherche de nouveaux prospects.
Compétences personnelles:	Montrer un haut niveau de compétence et d'organisation en travaillant dans un environnement professionnel. Montrer aussi une attitude positive et les principes basiques d'honnêteté et d'intégrité au travail.
Objectifs de performance:	La performance est suivie par des Indicateurs de performance (KPI) et révisé par l'équipe dirigeante.
Tâches :	
Planifier et effectuer des visites terrain de nouveaux prospects en accord avec les objectifs de la société et la région commerciale définie.	
Accompagner et conseiller un client ou prospect lors d'un projet de changement de train de roulement (inspection de l'engins, rédaction des offres de prix, négociations et conclusion du dossier)	
Maintenir et developper la base client de la Société avec le détails des clients existants et clients potentiels.	
Appel de prospection aux clients et enregistrement des rapport de visites	
Mise à jour constante de la base de donnée via le logiciel CRM	
Maintenir et developper la collaboration avec les clients existants par le biais de visites terrain et d'un support individuel.	
Obtenir des demandes de prix de clients existants et de prospects et les transmettre à l'équipe commerciale interne pour l'élaboration du devis.	
Suivi des devis ouverts lorsque cela s'avère nécessaire et négocier suivant les conditions commerciales en place dans la société	
Suivre et rapporter les informations essentielles sur notre marché commercial et toutes ameliorations jugées interessantes pour le développement de nouveaux produits	
Prendre part aux programmes de formation de la société dans le but d'améliorer les techniques et ventes et la connaissance des produits.	

Description de Poste



FOR THE BEST ON EARTH

Compétences

Compétences requises pour le rôle

Est ce que vous être dynamique et avez-vous l'envie de réussir ?

- Avoir une **connaissance approfondie et technique** du marché/industrie
- Savoir **construire des relations sur le long terme**
- Savoir **trouver et générer des nouveaux prospects/ contacts**
- Etre **auto-discipliné / savoir travailler seul**
- **Communiquer de façon efficace**
- Savoir **resister**
- Savoir **gérer les refus et les objections des clients/prospects**
- Etre **professionnel, confidant et déterminé**
- Savoir atteindre **les objectifs et les dates limites d'accomplissement des actions**
- Savoir **travailler avec des rapport et des statistiques**
- Savoir **gérer des reunions et faire des presentations éfficaces**
- Savoir gérer son temps et de son planning
- Etre un expert dans la **négociation** avec les clients
- Savoir gérer l'informatique, faire des rapports de visites et prendre des notes
- Etre en possession de son permis de conduire
- **Savoir faire** la difference entre les informations pouvant être communiquées et les informations confidentielles de la société et de son poste
- **Démontrer** tous les jours les valeurs de la société.
 - We go **Above and Beyond** - Nous allons au-delà des attentes
 - We **Strive** for continual improvement - Nous voulons viser l'amélioration continue
 - We are **Team Players** - Nous montrons un esprit d'équipe
 - We are **Responsive** - Nous sommes rapide dans nos réponses
 - We are **Accountable** - Nous sommes responsable
 - We **Keep learning** - Nous continuons à apprendre