

Commercial Analyse Sensorielle (CDI)

CONTEXTE

Dans un contexte de développement constant de notre activité nous renforçons nos équipes et recrutons pour notre activité Analyse Sensorielle, un ou une Commerciale - Poste Basé à Nancy ou Ile de France. Rattaché au Directeur Commercial auprès duquel vous reporterez, la finalité de votre fonction consiste à contribuer au développement de notre activité commerciale auprès de clients BtB - Laboratoires alimentaires... Vous répondez à la politique commerciale de l'entreprise, tout en étant garant de l'image et de la notoriété de l'entreprise.

MISSIONS PRINCIPALES

Responsable gestion clientèle existante et du développement du portefeuille en Analyse Sensorielle :

Référent de toute l'organisation pour représenter en clientèle, et y vendre, son domaine en cas de dialogue « pointu »
Met en place des outils de vulgarisation pour permettre à tous les commerciaux de faire des premières présentations de ces produits dans leur clientèle.
Développer le chiffre d'affaires des clients existants, suivi et fidélisation
Prospecter
Etablir une liste de prospects en fonction du plan stratégique de la société
Définir et optimiser son plan de prospection
Etablir les propositions d'offres de service, négocier les contrats, répondre aux appels d'offres
Suivre le processus de vente : de la signature jusqu'à la facturation
Communiquer avec le service exploitation : suivi des encours, du respect du cahier des charges, de la qualité et de la bonne fin de la prestation
Participer à la mise en œuvre du plan de communication (salons etc.)
Mettre en œuvre la politique commerciale (politique de prix et de remise, conditions générales de ventes, effort publicitaire et de promotion, délais de paiement).
Participer à la veille des marchés cibles et de la concurrence et informer son supérieur hiérarchique des tendances
Veiller à l'atteinte des objectifs en termes de CA et de marge « produit » (rentabilité des prestations fournies)
Etablir le reporting commercial : mise en place d'indicateurs adaptés
Prévision de ventes et avancement des affaires par client/prospect : affaires réalisées et facturées / commandées / négociées, en négociation
Suivi du budget en termes de chiffre d'affaires et de dépenses (mensuel) : CA réalisé à date et dépenses commerciales & Marketing
Estimé (par affaire) sur l'année
Acquérir et entretenir les connaissances de base sur les prestations proposées. Participer aux échanges avec les autres fonctions.
Proposer toute amélioration susceptible d'apporter des avantages compétitifs à l'offre du Groupe, en relation avec le responsable sécurité alimentaire.
Assure un suivi avec les décideurs régionaux des Grands Comptes nationaux

DETAILS & PRECISIONS

- Profil recherché :
 - ◇ Bac+/Bac+4/5 Ecole de Commerce + Connaissance de l'Analyse Sensorielle
 - ◇ Maitrise des techniques de vente B to B
 - ◇ Anglais
- Date de prise de fonction : ASAP
- Localisation : IDF ou Nancy
- Rémunération : à définir selon profil. Fixe + variable +Mutuelle +CE + Ticket Restaurant.

CONTACT

Monsieur Pierre de SAULIEU, Directeur des Ressources Humaines
LM+CV+ Prétentions à : QUALTECH-199416@qualtech-groupe.net
www.qualtech-groupe.com