

## Ingénieur Commercial Office

### Description :

Le métier d'Ingénieur Commercial Office est de gérer et développer un portefeuille de clients actifs et de prospects sur un secteur géographique défini, de gérer un portfolio produits (entrée et moyenne gamme). Mais aussi d'atteindre des objectifs qualitatifs et quantitatifs dans le respect des Valeurs de l'entreprise et d'assurer un reporting régulier de son activité au travers d'un CRM.

### *L'Ingénieur Commercial Office devra par exemple :*

- Assurer un contact régulier avec les clients et prospects de son secteur.
- Découvrir et/ou identifier les besoins clients et y répondre en utilisant les techniques de « vente-conseil ».
- Mettre en place les actions nécessaires pour conquérir des parts de marché.
- S'assurer de la satisfaction permanente du client. Si nécessaire, jouer un rôle d'interface entre le client et l'ensemble des services de Neopost France.
- Entretenir des relations de proximité avec l'environnement postal.
- Etablir des prévisions de chiffres d'affaires fiables et en adéquation avec ses objectifs.

### Formation :

- Bac + 2 minimum
- 2 ans d'expérience minimum dans la vente en B to B

### Compétences et qualités requises :

- Connaissance des techniques de financement
- Bonne maîtrise du Pack Office + capacités à utiliser un CRM
- Ecoute, empathie, éthique, curiosité d'esprit