

Ingénieur Commercial Production

Description :

Le métier d'Ingénieur Commercial Production est de gérer et développer un portefeuille de clients actifs et prospects sur un secteur géographique défini, gérer un portfolio produits (haut de gamme). Mais aussi, d'atteindre ses 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 Production 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.
- Mettre en forme les propositions commerciales jusqu'à la signature du contrat et le transmettre à l'AFO.
- Alimenter et mettre à jour quotidiennement la base clients / prospects sur le CRM.
- Entretenir des relations de proximité avec l'environnement postal.
- Etablir des prévisions de chiffres d'affaires fiables et en adéquation avec ses objectifs.
- Traite et exploite tous les moyens Marketing mis à sa disposition.
- Respecte les niveaux de validation tarifaires et techniques en utilisant les process définis par l'Entreprise y compris pour les montages financiers.
- Respecte les procédures associées au contenu des contrats de vente.

Formation :

- Bac + 2 minimum.
- 3/4 ans d'expérience 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.
- Intérêt pour les produits/solutions complexes.
- Ecoute, empathie, éthique, curiosité d'esprit.