

FICHE DE POSTE

RESPONSABLE COMMERCIAL

Mission

Avec un portefeuille de clients (ou de clients potentiels) sur une zone géographique définie ou non, il/elle développe les ventes, en respectant la politique et les objectifs définis par l'entreprise

Activités principales

- Déterminer les besoins du client pour proposer le produit le plus adapté, assurer le suivi des clients après la vente
- Développer l'argumentaire de vente
- Informer et communiquer avec l'équipe
- Conclure les ventes
- Participer aux comités de direction

Compétences

- Maîtrise des techniques commerciales
- Connaissance du droit commercial
- Maîtrise des techniques et outils de communication
- Capacités relationnelles et de négociation
- Maîtrise de l'anglais