

FICHE DE POSTE

COMMERCIAL B2B H/F



TON JOB

Développer le portefeuille client

Prospection terrain : Entreprises, Lieux évènementiels, agences, : Prise de RDV, visites commerciales, emailing

Fidélisation : Maintien et renforcement des relations commerciales déjà existantes.

Transmission des demandes à l'équipe commerciale

COMPÉTENCES & QUALITES

De formation commerciale, tu as une expérience de 2 ans minimum et tu connais le monde du traiteur et de l'évènementiel.

Tu maîtrises les techniques de vente et de négociation et tu as une aisance relationnelle naturelle

Tu aimes les challenges commerciaux

Tu aimes travailler de manière autonome

Tu maîtrises les outils bureautiques

LE BAIL

Avril à Septembre

Bureau situé à Vourles (69390)

Rémunération selon profil (Fixe + commission sur vente)

MEDAILLES ET TROPHES

Permis de conduire

Statut auto entrepreneur

Tu es souriant, dynamique et aimes les challenges alors rejoins nous !

