

Définition du poste : Chargé du développement commercial

Mission générale

Le chargé de développement commercial est responsable de la mise en œuvre des démarches à entreprendre pour la vente des produits ou services de la structure, selon les axes et priorités fixés par la direction commerciale.

Profil recherché

- Bac + 4/5

Activités

Les principales missions

- Développement du portefeuille client
- Participation aux réponses d'appels d'offres privés et marchés publics
- Prospection téléphonique, prise de rendez-vous
- Promouvoir la valeur ajoutée d'UVET France
- Analyse des besoins spécifiques des prospects et réalisation de supports spécifiques, participation aux rendez-vous
- Assurer le suivi des ouvertures de comptes et implémentation
- Reporting réguliers auprès de la Direction

Compétences attendues

Connaissances (savoir)

- Maîtriser les applications principales d'Office (Excel, Word, PowerPoint, ..)

Compétences comportementales (savoir-être)

- Savoir prendre des initiatives
- Faire preuve de responsabilité
- Faire preuve de conviction / influence
- Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral
- Être force de proposition
- Savoir prioriser ses activités
- Capacité à travailler en étroite collaboration avec les différents services de l'entreprise, esprit d'équipe
- Savoir représenter l'entreprise

Informations pratiques

- Rémunération + Prime
- Ticket Restaurant
- Déplacements

Lieu	Saint-Denis
Département	Commercial
Report	Direction Commerciale
Responsabilités	Développement commercial
Liens fonctionnels	Départements Opérations, Commercial, Conseil et Finance

Les réponses doivent être formulées par mail à : support.drh@uvet.fr