

Définition du poste : Chargé du développement commercial

Mission générale

Créé en mai 2008, Uvet France est le professionnel du voyage d'affaires en France, spécialisé dans la mobilité des entreprises et des administrations.

Notre vocation ? Aider nos clients dans l'optimisation de leurs dépenses voyages. Nous réussissons une année 2018 avec 138 millions d'€ de CA, réparties sur 6 agences.

Vous aimez gagner et vous rêvez de succès ? Vous souhaitez développer une offre dans un secteur qui marche et en pleine croissance ? Le poste est fait pour vous !

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 +2 avec à minima 1 an d'expérience.

Nous sommes ouverts sur votre expérience, ce qui nous intéresse, c'est un tempérament de chasseur.

Activités

Vos missions

Sous la responsabilité du Directeur Commercial, vos missions seront les suivantes :

- Construire un plan de prospection commerciale, prise de rendez-vous, compréhension des besoins.
- Rédiger vos offres et propositions, prenez en charge les appels d'offre entrants.
- Fidéliser et animer votre portefeuille. Développer votre réseau et nouer des liens étroits avec vos clients pour vous faire recommander.
- Mesurer vos actions commerciales grâce à la bonne tenue du CRM.
- Assurer l'implémentation du client dans nos systèmes
- 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
- Des déplacements en France entière sont à prévoir en fonction de l'implantation géographique de vos prospects / clients.

Lieu	Saint-Denis
Département	Commercial
Report	Direction Commerciale
Responsabilités	Développement commercial
Liens fonctionnels	Départements : Opérations, Commerciaux, Conseils, Finances, Supports

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