



Recherche pour son service commercial

Vendeur pour l'espace peinture SOCAPOR

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous assurez la prise en charge de la clientèle en offrant un service personnalisé et adapté aux besoins

MISSION

Vous accueillez les clients et vous représentez l'entreprise en offrant un service qualitatif et en entretenant des relations commerciales en adéquation avec les besoins exprimés.

Vous fidélisez les relations avec les clients afin de contribuer à l'évolution du chiffre d'affaires et à la rentabilité de l'entreprise.

Vous développez un volume d'affaires en fonction des objectifs commerciaux fixés.

Vous renseignez les clients en apportant des solutions techniques

Vous comprenez et vous vous appropriez les enjeux de la relation commerciale (prix, qualité, concurrence, réactivité)

Vous maintenez une solide connaissance des produits vendus par l'entreprise et vous êtes attentif aux évolutions de marché.

Vous rédigez et suivez les offres commerciales proposées.

Vous étudiez les demandes et vous apportez des préconisations techniques

PROFIL RECHERCHE

De formation BAC PRO VENTE / BAC STMG

Vous disposez d'une expérience significative dans le milieu de la vente de matériaux

Vous justifiez de bonnes connaissances dans le domaine de la peinture et des revêtements de sol

Vous maîtrisez les techniques de vente et de négociation ainsi que les mécanismes économiques et commerciaux de la Nouvelle Calédonie.

Vos qualités relationnelles, votre adaptabilité, votre goût du travail en équipe seront les alliés de votre réussite professionnelle.

Rigoureux et dynamique, vous utilisez quotidiennement l'outil informatique

Code Rome : D1212

*Merci d'adresser votre dossier de candidature (CV, Lettre de Motivation et prétentions) par mail :
drh-groupe@hcu.nc*