Négociateur technico-commercial

92270 Bois Colombes · 5 à 10 ans d'expérience · Réf. 990000006422

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

2023-08-01 — Bac +2 — Objectif Emploi Ouest
Formation négociateur technico-commercial
2017-12-31 — Bac — Lycée Balavoine
Baccalauréat Gestion administration
2016-12-31 — CAP — Lycée Balavoine
BEP Gestion administration

Expériences professionnelles

2023-09-01 - 2024-11-01 — Commercial confirmé

Confirmation de rendez-vous à domicile; Analyse de qualité de l’air intérieur et analyse des murs extérieurs; Proposition stratégique; Traitement d’objections; Technique de négociation; Suivi clientèle; Signature de contrat

2023-04-01 - 2023-05-01 — Stage Négociateur Technico-Commercial

Veille commerciale; Analyse de la demande des prospects; Analyse des concurrents; Analyse et comprendre les problèmes ou les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée; Proposition stratégique; Prospection téléphonique et physique; Suivi clientèle.

2023-02-01 - 2023-03-01 — Stage Négociateur Technico-Commercial

Veille commerciale; Accueillir la clientèle; Conseiller la clientèle; Répondre aux questions techniques; Proposer un véhicule qui correspond aux prospects; Suivi clientèle; Proposition de nouveaux produits; Stratégie de fidélisation; Négocier les contrats.

2021-07-01 - 2022-08-01 — Négociateur Technico-commercial

Analyser les besoins des clients et proposer des solutions techniques adaptées en termes d'équipements; Travailler en relation étroite avec nos partenaires sur votre secteur et agir en tant qu’apporteur d’affaires; Assurer la bonne communication entre nos partenaires et le siège de Truvox; Prospecter de nouveaux clients utilisateurs de matériels d'entretien des sols; Assurer la présentation, la démonstration et la vente de nos équipements d'entretien des sols, en mettant en avant leurs avantages techniques et économiques; Assurer le suivi commercial des projets en cours, en collaboration avec nos équipes et celles de nos partenaires sur votre territoire; Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise pour le secteur de l'entretien des sols.; Participer régulièrement aux réunions de rapport d’activité avec le Directeur Export Europe.

2017-09-01 - 2021-06-01 — Commercial

Conduite des entretiens de découverte afin d'analyser les besoins des clients; Présentation des produits et élaboration d'une offre commerciale personnalisée; Douze rendez-vous par semaine; Actions de prospection de terrain afin de développer le portefeuille clients; Ciblage des prospects en suivant la politique commerciale de l'entreprise; Communication par téléphone et rencontres régulières avec les clients pour leur présenter les avantages d'un produit.

Langues

Anglais (Notions), Espagnol (Notions), Arabe (Notions)

Atouts

Accueil client, Numérisation de documents, Relation client, Téléphonie, Droit commercial, Prospection terrain, Prospection téléphonique, Suivi client, Méthode de la recommandation, Recherche de clients potentiels, Gestion du stress, Négociation, Attentif à la performance collective et individuel, PowerPoint, Word, Excel, Qualité de l'air intérieur (QAI), Gestion des objections, Veille commerciale, Veille concurrentielle, Analyse des besoins clients, Conseil client, Vente de matériel, Stratégie de fidélisation, Négociation de contrats, Partenariats stratégiques, Coordination des parties prenantes, Prospection, Suivi commercial, Stratégie commerciale, Reporting d'activité, Élaboration de propositions commerciales, Prise de rendez-vous, Prospection B2B, Communication, Présentation avantages produit

Permis

Permis B

Loisirs

Salle de sport, Boxe, Natation

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.