



Assistant(e) commercial(e) (H/F) Brignoles, Paca

GROUPE SAE : Un groupe plein d'avenir

Le GROUPE SAE représente un ensemble de sociétés spécialisées dans le domaine l'étude de sol et de l'environnement. C'est un groupe totalement indépendant, et qui offre à ce titre une vision stratégique à long terme et un management innovant, réactif et dans l'air du temps.

Les collaborateurs travaillent dans un environnement de confiance, de responsabilité et de respect, sur une multitude de projets motivants et collaboratifs.

Notre filiale Sol étude à Tourves possède une expertise reconnue dans l'étude de sol le dimensionnement est ouvrages complexes.

En intégrant l'équipe de SOL ÉTUDE

- Vous participez à l'amélioration technique, sécuritaire et environnemental*
- Vous aurez le plaisir de travailler avec des collègues talentueux, hyper motivés et dynamiques*

Encore plus de bonnes raisons de nous rejoindre

- Challenge : L'opportunité de progresser au sein d'une société qui avance toujours plus vite*
- Partage du savoir : Nous mettons tout en oeuvre pour partager nos connaissances et apprenons beaucoup les uns des autres au quotidien*
- Premiers pas : Une arrivée en douceur grâce aux sessions d'accueil des nouveaux*

Nous recherchons un/e :

Assistant(e) commercial(e) (H/F)

Votre mission :

- L'assistant(e) commercial(e) a un rôle d'interface entre les clients, la structure et les commerciaux
- Il/elle effectue le traitement et le suivi commercial et administratif des commandes et des clients en collaboration avec les commerciaux et la direction commerciale.
- Il/elle communique à la clientèle les informations relatives à la vente : devis, facture, délais, informations techniques sur les produits ou les services.
- Il/elle sera de plus en plus amené(e) à prospecter et vendre les produits ou services.

Missions principales :

- Renseignement des clients sur les produits/services : il/elle renseigne et documente les clients sur les produits/services le plus souvent au téléphone mais aussi en face à face
- Prise en compte de la demande des clients : il/elle traite les demandes en lien avec l'équipe commerciale, rédige les devis, communique les délais de livraison et assure la gestion des commandes. Il/elle est amené(e) à préparer des offres commerciales pour des clients
- Assistance des commerciaux terrains : il/elle saisit les propositions commerciales, met à jour les dossiers avant les rencontres entre les commerciaux et les clients et assure le suivi des clients
- Il/elle actualise les bases de données (tableau de prévisions des ventes, des commandes, etc.) afin de suivre les objectifs de la direction commerciale
- Il/elle peut être amené(e) à prendre les rendez-vous et aide à la préparation des réunions et déplacements des commerciaux
- Participation aux actions de promotion : il/elle sera de plus en plus amené(e) à participer aux réunions commerciales (salons, relations commerciales, etc.)
- Suivi des éléments de paiement de commandes : il/elle reçoit et traite les factures et les transmet au service concerné (service financier, comptabilité, contentieux, etc.)

Référence

22090717450

Date de publication

07/09/22

Entreprise

Groupe Sae

Région

Paca

Ville

Brignoles

Secteur

Bâtiment

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

Votre Profil :

Expérience professionnelle : 3 ans (Exigé)

- Sens de la présentation et courtoisie
- Sens du relationnel
- Sens de l'organisation
- Aisance rédactionnelle, maîtrise de l'orthographe et connaissances des outils informatiques : impératives

Conditions d'emploi :

Type d'emploi : Temps plein

Salaire : de 1500 à 2000 euros net/mois selon profil

Périodes de Travail de 8 Heures

Localisation : Brignoles (83) VAR