

RESPONSABLE COMMERCIAL SENIOR IDF F/H

Sportcarriere recrute pour un acteur spécialisé dans l'aménagement temporaire des structures modulaires un(e) Responsable Commercial(e) Senior IDF en CDI.

Rôle

- Vous assurez l'interface avec les clients ;
- Vous leur proposez des solutions clefs en main répondant à leurs besoins en infrastructures temporaires ;
- Vous suivez intégralement leurs projets, de l'élaboration du devis jusqu'à la facturation ;
- Vous avez la charge d'un objectif de développement annuel ambitieux (900 ke à 1.5 million d'euros).

Missions & responsabilités

- Vous ciblez les opportunités business sur votre zone d'activité (collectivités territoriales, acteur de la food, prestataires événementiels ...);
- Mener les négociations avec les clients ;
- Répondre aux appels d'offres, prospecter de nouveaux clients sur lesquels la rentabilité et la faisabilité sont pertinentes ;
- Fidéliser la clientèle active sur votre région géographique francilienne ;
- Assurer le suivi et la coordination de vos projets avec les équipes techniques qui réaliseront la livraison des prestations ;
- Réaliser ou faire réaliser les études techniques et les études de prix ;
- Contractualiser les éventuels sous-traitants nécessaires et rechercher des partenaires pertinents ;
- Rédiger les offres commerciales ;
- Assurer une veille des tendances de marché et actualités.

Profil recherché

- A minima 3 années d'expérience sur une fonction similaire de commercialisation de services techniques et d'infrastructures temporaires avec des résultats probants et concrets ;
- Une expérience dans les milieux de la restauration et/ou de l'événementiel serait un plus indéniable ;
- Une formation complète aux outils et à la technicité produit est prévue sur le premier semestre ;
- Les résultats de votre région seront susceptibles d'entraîner des évolutions potentielles d'effectifs et de structuration durant les 3 années à venir ;
- Sens aiguisé de la négociation commerciale sur des produits à forte technicité ;
- Compétences requises dans le modulaire et les solutions de restauration ;
- Capacité forte d'autonomie et de gestion des délais et planning ;
- Sens aiguisé du service et de la relation de clientèle ;
- Bon niveau de discours et aisance relationnelle et rédactionnelle ;
- Implication, flexibilité, réactivité et capacité d'adaptation.



Type de contrat : CDI temps plein

Lieu : Île-de-France – Profil itinérant – Télétravail – Bureau potentiel à moyen terme

Début du contrat : Dès que possible

Rémunération : En fonction du profil – avec 13e mois + bonus 10ke sur objectifs + intéressement/participation + voiture de fonction + frais commerciaux + outils de travail (téléphone & ordinateur)

À la recherche de tous les talents, Sportcarriere s'engage en faveur de l'égalité. Toutes les candidatures seront examinées sans considération de race, couleur, religion, sexe, âge, pays d'origine, handicap, ou données génétiques.