



Packing Dispatch
8 Rue philibert Routin
73000 chambéry
04.79.85.24.33.

CHARGE D AFFAIRE H/F

Nous recrutons pour notre service commercial spécialisé dans le packaging produit un(e) chargé(e) d'affaire

Entreprise spécialisée dans l'emballage commercialisant des solutions globales d'emballage à destination des professionnels "carton, plasturgie, packaging et découpe mousse."

Rattaché(e) à votre Directeur Site, vous serez en charge du développement de votre secteur défini chaque année et de son chiffre d'affaires. Le Commercial sera chargé(e) de la commercialisation des prestations de services (vente de solution d'emballage, négoce/taf). Vous couvrez les départements 74, 38, et êtes basés à notre usine de Chambéry.

Vous assurez les missions suivantes: **la conquête de nouveaux clients**

- Prospecter physiquement et téléphoniquement de nouveaux prospects et agrandir le portefeuille existant
- D'assurer le développement et la fidélisation d'un secteur.
- De préparer son action commerciale dans le respect des procédures et outils mis à disposition.
 - Analyser son secteur (approche économique / concurrence)
- Préparer son plan commercial, définir des objectifs hebdomadaire
 - Qualifier son fichier commercial
- Promouvoir les produits et les services
- Prendre des rendez-vous et de mener le processus de découverte des besoins en respectant la méthodologie commerciale.
- Élaborer les propositions commerciales, négociation dans la limite de sa délégation tarifaire, remise de l'offre, signature du contrat.
- De transmettre les informations de nature à favoriser la concrétisation d'affaires sur des produits autres que ceux dont il a la charge.



Profil:

Vous êtes de formation commerciale Bac +2/3 minimum, vous justifiez d'une expérience de 3/6 ans dans la vente B to B idéalement. Vous êtes à même de vous investir dans la durée, d'accomplir un travail de fond pour récolter les fruits de votre travail.

Vous possédez une très bonne maîtrise des techniques de démarchage/prospection

Vous avez une très bonne maîtrise des techniques de vente (reformulation, présentation contextualisée d'une offre, argumentation, traitement des objections, négociation, conclusion de vente).

Pugnace, rigoureux et dynamique, vous possédez également un esprit d'équipe prononcé et un tempérament de « chasseur ».

Lieu : Savoie/Haute Savoie/Isère

Rémunération : Fixe (selon profil) + variable attractif et non plafonné + véhicule de déplacement.

Date de prise du poste : Dès que possible

Avantage :

- Panier repas
- Véhicule + carte essence + badge
- Mutuelle & CE (à partir d'un an d'ancienneté).
- Déplacement uniquement journalier/ pas d'hôtel.

Programmation :

- Du Lundi au Vendredi
- Travail en journée

Formation:

- Bac +2 (BTS, DUT, DEUG) (Exigé)

Expérience:

- Commercial B to B H/F: 3 ans (Exigé)

Permis/certificat:

- Permis (Exigé)