



chronopost

Poste : CHARGE D’AFFAIRES B to B – REGION AGADIR -

Mission

Fidéliser & développer le portefeuille de clients en compte, développer l’acquisition de nouveaux Clients par la prospection et assurer l’atteinte et le dépassement des objectifs de vente fixés

Lien hiérarchique et/ou fonctionnel

Lien hiérarchique : Dépend de : Directeur commercial

Dépend de lui : Néant

Lien fonctionnel : Chef d’agence /Chef centre de tri/ Equipe commerciale

Principales responsabilités

Commercial

- Réaliser les objectifs commerciaux assignés
- Réaliser les actions commerciales selon le PAC annuel et mensuel arrêté pour la zone;
- Détecter les nouvelles opportunités d’affaires et prospector les nouveaux clients à fort potentiel à travers la veille concurrentielle et la base de données mise à la disposition par la DCM ;
- Suivre et développer le portefeuille clients existant à travers un suivi de proximité et un contact permanent ;
- Actualiser et mettre à jour des BDD des clients en compte potentiels et actuels ;
- Elaborer le reporting commercial relatif à son portefeuille et veiller à sa transmission au responsable commercial entreprises de zone selon la fréquence et le format exigés
- Animer les stands de l’entreprise dans les expositions et les foires ;
- Remonter et suivre les réclamations des clients et développer une approche proactive pour anticiper les problèmes;
- Remonter les informations terrain (Concurrence, pratiques, marché ...) au responsable commercial entreprises de la zone.

Recouvrement :

- Assurer le suivi du recouvrement des clients en compte en coordination avec le responsable commercial de la zone et le chargé de recouvrement ;



chronopost

Qualité :

- Respecter les procédures et processus qualité
- Assurer une bonne communication et information aux clients
- Recueillir et transmettre les réclamations clients
- Participer au processus d'écoute clients ainsi que leur satisfaction
- Veiller à l'amélioration en continu du système qualité mis en place par des suggestions

Compétences requises

Formation initiale : Bac +4 en commerce avec expérience de préférences dans le secteur de l'express

Expérience professionnelle : 2 à 3 ans dans un poste similaire

Connaissances spécifiques requises

- Maîtrise de l'outil informatique
- Maîtrise des langues française et anglaise
- Maîtrise des techniques de vente et des cycles de vente

Qualités personnelles

- Capacité de communication et d'organisation
- Capacité de négociation
- Homme de terrain, bonne présentation et excellente élocution