

Commercial sédentaire (H/F)

24000 PERIGUEUX

[Accéder à l'annonce en ligne](#)

CDI

Dès que possible

Temps plein

Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Depuis plus de 100 ans, notre client conçoit et fabrique des pointes métalliques destinées aux métiers du bois, de la construction, de l'agriculture ou au bricolage.

Grâce à un savoir-faire historique, un process industriel complet (tréfilage, galvanisation, traitement thermique, emballage automatique)

Le poste

Offre d'emploi : Commercial sédentaire (h/f)

Rejoignez une entreprise internationale solide avec une vraie proximité locale, située à Périgueux. Nous recherchons un(e) Commercial(e) sédentaire motivé(e) pour contribuer au développement commercial de notre entreprise.

Votre mission :

En tant que lien privilégié entre les clients et notre site, votre objectif sera de fidéliser les clients, analyser leurs besoins, proposer des solutions adaptées et contribuer à la croissance.

Vos responsabilités :

Gérer et exploiter le fichier client existant, répondre aux besoins clients, fidéliser, analyser le marché et exécuter la stratégie commerciale définie par la direction. Vous collaborerez étroitement avec le back-office pour assurer un service client exemplaire.

Votre profil :

Vous êtes diplômé(e) d'un Bac+2 minimum en MCO, NDRC ou équivalent. Vous parlez couramment anglais pour échanger avec les clients internationaux. Dynamique, autonome, organisé(e) et doté(e) d'une aisance relationnelle, vous savez analyser et proposer des actions concrètes.

Un poste en création offrant autonomie et responsabilités, avec un travail du lundi au vendredi, 39h/semaine. Vous bénéficierez de congés principaux en août et décembre. Cette opportunité vous permettra de développer vos compétences et votre réseau dans un environnement industriel exigeant mais humain.

Temps plein : 39 heures/semaine

Le profil recherché

Le profil recherché pour le poste de Commercial sédentaire (h/f) doit posséder des compétences essentielles pour réussir dans ce rôle. Il est attendu que le candidat ait un niveau élevé de compétences en communication pour interagir efficacement avec les clients. Une aptitude en négociation est également cruciale pour conclure des ventes avec succès.

Le candidat doit démontrer une maîtrise des outils CRM pour gérer les relations clients et suivre les opportunités commerciales. Un bon niveau de connaissance du marché est requis pour comprendre les besoins des clients et adapter les offres en conséquence.

Il est essentiel que le candidat ait une grande capacité à travailler de manière autonome tout en étant capable de collaborer efficacement avec l'équipe. Une expérience préalable en vente ou en relation client sera un atout majeur.