

Gestionnaire adv activité sav (H/F)

95500 BONNEUIL EN FRANCE [Accéder à l'annonce en ligne](#) 

 CDI

 Temps plein

 Dès que possible

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual Talent est le spécialiste européen en Acquisition et Évaluation de talents d'Actual group, 5e acteur de l'emploi et du travail en France. Depuis plus de 20 ans et au travers de nos 22 bureaux, nos consultants experts par métiers (Sales, Ingénierie, IT/Digital, Support) accompagnent entreprises et candidats avec des modalités contractuelles sur mesure : CDI, CDD, Intérim, Freelance, Management de transition, Prestation de services.

Notre équipe spécialisée accompagne son client dans le recrutement de son futur Gestionnaire ADV pour son activité SAV.

Le poste

L'Essentiel du Poste : Rejoignez notre client, un expert reconnu en solutions d'accès et d'entrées. Sous la responsabilité du Directeur commercial, vous intervenez en support administratif des commerciaux terrains spécialisés en travaux de rénovation et du commercial interne spécialisé en travaux de réparation et pièces détachées. Vous participez activement au développement des ventes sur les activités rétrofits, pièces détachées et travaux de réparation, et contribuez à atteindre le niveau de prise de commande et de marge définis. Vos Missions Principales : Gestion Commerciale et Relation Client : Traiter et qualifier toutes les demandes entrantes, qu'il s'agisse d'emails ou d'appels clients, mais aussi des remontées de techniciens et retours d'experts techniques. Gérer la partie administrative et traiter les commandes des commerciaux SAV, tant sur le terrain qu'en interne. Aider les commerciaux terrains SAV à chiffrer les grands projets de rénovation. Chiffrage et Devis : Établir les devis via le CRM en étroite collaboration avec les commerciaux (terrains et internes). Rechercher toutes les informations techniques nécessaires pour établir les devis en utilisant des outils tels que les plans 3D, le Webshop ou TopDesk. Veiller rigoureusement à ce que les coûts soient pris en compte et inclus dans les chiffrages. Suivre et relancer les devis chaque semaine. Suivi d'Activité et Reporting : Gérer et mettre à jour régulièrement le pipeline des commerciaux via le CRM. Établir régulièrement les tableaux de bord et les analyses nécessaires au suivi des ventes pour informer le directeur commercial. Maintenir et mettre à jour tous les fichiers numériques et faire les rapports demandés. Implication Globale : S'investir dans les projets transversaux au sein de la société tels que la mise en œuvre de processus qualité ou la formation des équipes. Travailler étroitement avec la direction pour gérer et développer le professionnalisme et la qualité requis.

Le profil recherché

Profil Recherché : Compétences Techniques : Vous maîtrisez l'utilisation des CRM et la recherche d'informations sur des outils techniques (portails Webshop, TopDesk, etc.). Vous êtes capable d'appliquer rigoureusement les systèmes et procédures de la société. Savoir-être : Vous avez une excellente capacité de communication et de collaboration, afin d'interagir efficacement avec les techniciens, les commerciaux et la direction. Vous êtes apte à représenter la société tout en respectant ses meilleurs intérêts. Vous êtes mobile pour assister, en cas de besoin, aux formations ou réunions en France ou à l'étranger.