

### **Description de la mission**

L'agent, dans sa zone géographique de compétence à définir :

- assurera le suivi des clients déjà acquis
- identifiera des nouveaux clients
- il devra promouvoir les produits de l'entreprise et mettra en avant leurs avantages
- lors des rendez-vous, il définira les conditions de vente (tarifs, délais, volumes, .....)
- Il œuvrera pour maintenir une bonne relation avec les clients
- il s'assurera de la satisfaction du client
- il mettra tout en œuvre pour fidéliser le client.
- il participera aux réunions d'information périodiques
- il participera aux formations (produits, nouveaux produits, stratégies, ....)
- Il observera le marché, se renseignera sur la concurrence, et remontera toute information utile.
- il tiendra informé l'entreprise de son activité commerciale (visites, commandes, retours, tendances du marché, agenda de prospection et de suivi)

### **Description des produits**

l'agent commercial représentera les produits de la société METALGLAS

Pour une description complète de ces produits, consultez le site : [www.metalglas.app](http://www.metalglas.app)

### **Détails des commissions**

L'agent perçoit, sur toutes les ventes directes et indirectes réalisées sur son secteur, une commission calculée sur le montant net HT de la commande (frais de port exclus).

### **Outils d'aide à la vente**

- Assistance
- Echantillons
- Formation
- Interface de gestion
- Site internet

### **Type de clientèle**

- B2B

### **Secteur Géographique**

- France

### **Niveau d'expérience dans la vente :**

- 3 à 5 ans

### **Description du profil recherché :**

Professionnel de la vente doté d'un excellent sens relationnel

Chargé de prospecter, négocier, conclure des ventes pour le compte de l'entreprise

Autonome Orienté résultats

Développe et fidélise un portefeuille clients sur un secteur géographique défini

Compétences :

- Techniques de vente et de négociation
- Prospection commerciale (terrain, téléphonique, digitale)
- Connaissance du secteur d'activité
- Maîtrise des outils bureautique
- Capacité d'analyse et de reporting
- Autonomie, persévérance et sens du service
- Une expérience dans le secteur du verre ou de l'agencement est un atout
- Une expérience dans la vente B2B est un atout
- La connaissance de la langue anglaise et/ou Italienne est un atout