

CONSEILLÈRE COMMERCIALE BTOB

CDI / Versailles, ou Paris et sa région

Mission principale

La Conseillère Commerciale BtoB développe et fidélise un portefeuille d'entreprises en proposant des solutions de mobilité adaptées à leurs besoins. Elle accompagne les professionnels dans leurs projets d'acquisition, de renouvellement ou de gestion de flotte automobile.

Activités principales

- Prospecter et développer un portefeuille d'entreprises.
- Identifier les besoins des professionnels et des gestionnaires de flotte.
- Conseiller sur les solutions de mobilité adaptées.
- Présenter les véhicules et offres dédiées aux professionnels.
- Élaborer les propositions commerciales et répondre aux appels d'offres.
- Négocier les conditions commerciales.
- Assurer le suivi des commandes et des livraisons.
- Développer des partenariats locaux.
- Fidéliser la clientèle et garantir sa satisfaction.

Profil recherché

- Excellent tempérament commercial.
- Aisance dans la prospection et la négociation.
- Goût du développement et de la conquête client.
- Sens du service et capacité à construire une relation durable.
- Autonomie et organisation.

Formation

- Bac +2 à Bac +5 Commerce, Vente ou Gestion.
- Expérience commerciale BtoB appréciée.