

Diétético-Commercial phoning BtoB

Vous êtes dynamique et vous avez envie de vivre une expérience humaine et enrichissante dans un contexte de fort développement ?

Vous avez envie de rejoindre un Groupe dans lequel les ressources humaines constituent un enjeu perpétuel? Contribuer à notre développement en étant générateur de nouvelles idées au sein d'une atmosphère participative ? Alors venez nous rejoindre et prendre part à l'aventure Nutrisens avec nous !

Le groupe NUTRISENS (270 collaborateurs) est devenu en sept ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition santé. Nous axons notre croissance autour de trois grands pôles d'expertise : la nutrition médicale, la nutrition spécifique (sans sel, sans allergène...) et la nutrition bien-être (minceur & sport).

Pour accompagner notre développement, nous nous appuyons sur le dynamisme de notre force de vente phoning et terrain.

Nous recherchons un(e) Diétético-commerciale phoning en CDI.

Vos missions :

Vous serez Responsable d'une zone géographique précise et vous devrez commercialiser l'offre Nutrisens auprès principalement des maisons de retraite, EHPAD et IME.

Vous mènerez des actions ciblées sur toute la France : prospections, actions Grands Comptes.

Vous devrez donc :

- ❖ Assurer le suivi des clients BtoB sur votre zone
- ❖ Développer les ventes en proposant l'ensemble des produits de la gamme.
- ❖ Mettre en place des actions de prospection par téléphone
- ❖ Elaborer un plan d'action local à partir des objectifs nationaux (ciblage, proposition de moyens...)
- ❖ Construire des partenariats étroits avec vos clients dans un objectif permanent de performance commerciale et de fidélisation
- ❖ Assurer le suivi et le reporting de son activité (gestion des commandes, analyse des chiffres clefs de son secteur...)
- ❖ Analyser les résultats et si nécessaire mettre en place des actions correctives
- ❖ Accompagner des clients dans la gestion du SAV en collaboration avec l'ADV
- ❖ Participer et organiser des réunions, salons et séminaires
- ❖ Déployer une offre de service auprès de nos clients
- ❖ Conseiller nos clients dans leur démarche de soins en mettant en avant notre expertise diététique
- ❖ Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise

Votre profil :

De formation diététique ou nutrition santé.

Vous maîtrisez les techniques de négociation et de vente et les outils informatiques.

Votre implication, votre curiosité et votre rigueur vous permettront de maîtriser rapidement les produits ainsi que l'offre Nutrisens.

Vous êtes résolument orienté(e) clients et résultats. Vous avez le goût du challenge et savez faire preuve d'autonomie et d'esprit d'initiatives. Votre force de persuasion et votre ténacité vous permettront de conclure une vente.

Enfin vous êtes organisé(e) et dynamique.

Contrat de travail de 35h

Salaire : Fixe + variable

Si vous êtes intéressé(e) ou pour plus de renseignements, envoyez-nous votre candidature à

cchognard@nutrisens.fr