



Diétético-commercial Phoning H/F

Vous êtes dynamique et vous recherchez une mission pleine de sens dans un contexte de fort développement ?

Alors rejoignez NUTRISENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISENS (500 collaborateurs) est devenu l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition, en axant sa croissance autour de trois grands pôles d'expertise : l'alimentation médicale et la nutrition clinique.

Depuis 10 ans, nous travaillons avec passion pour imaginer des aliments bien pensés, bien préparés et surtout, bons à savourer. Parce que c'est ce qui nous tient à cœur : redonner le goût de manger.

Nutrisens recherche un(e) **Diétético-commercial Phoning** en CDD (6 mois) dans l'équipe du Phoning à Fragnes-La-Loyère.

Vos principales missions

Rattaché(e) à la Responsable Commerciale du Pôle Phoning, vos principales missions sont :

Vente et développement commercial :

- Conseiller et assurer le suivi des clients BtoB dans leur démarche de soins en mettant en avant notre expertise diététique
- Développer les ventes en proposant l'ensemble des produits de la gamme
- Mettre en place des actions de prospection par téléphone
- Construire des partenariats étroits avec les clients dans un objectif permanent de performance commerciale et de fidélisation
- Déployer une offre de service auprès de nos clients
- Accompagner des clients dans la gestion du SAV en collaboration avec les équipes ADV
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise

Analyse des résultats et reporting :

- Assurer le suivi de l'activité (gestion des commandes, analyse des chiffres clefs du secteur...)
- Analyser les résultats en étant force de proposition pour la mise en place d'actions correctives

Profil

Vous êtes issu d'une formation commerciale ou diététique et vous avez une appétence pour la vente.

Une expérience dans la vente de produits de nutrition avec la connaissance de nos clients (sociétés de restauration collective, hôpitaux, cliniques, maisons de retraite, etc...) serait un plus.

Votre autonomie, votre sens de l'organisation et votre rigueur vous permettront de maîtriser rapidement les produits ainsi que l'offre Nutrisens. Vous avez un sens de la communication développée et savez travailler en équipe et aimez le challenge.

Vous êtes résolument orienté(e) clients et résultats avec de bonnes capacités d'analyse.



Processus de recrutement et d'intégration

Votre candidature sera étudiée par l'équipe RH.

A l'issue de la première pré-sélection, nous prendrons contact avec vous pour un premier échange téléphonique afin de comprendre votre motivation, votre parcours et vos attentes.

Si votre candidature correspond à nos critères, nous vous proposerons un entretien dans nos locaux en présence du manager pour approfondir nos échanges.

Si votre candidature est retenue, nous prendrons de soin de vous faire une proposition. Nous attachons de l'importance à répondre à votre candidature si elle n'est pas retenue.

Nutrisens porte une intention particulière à votre intégration et s'attache à vous accompagner tout au long de cette période.

Type de contrat : CDD de 6 mois

Début : Dès que possible

Rémunération = fixe selon expérience + 25% de variable (Prime Trimestrielle)

Tickets restaurant / mutuelle de qualité / 50% des frais de transport

Envoyer CV + LM à recrutement@nutrisens.fr