

Offre d'emploi: Diétético-Commercial phoning BtoB (Chalon sur Saône)

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 NUTRISSENS (200 collaborateurs) est devenu en cinq 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 commercial sédentaire phoning en CDI pour une prise de poste au plus tôt.

Missions essentielles du collaborateur dans le poste

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 la vente de la gamme Nutrisens (créations de nouveaux comptes, prises de commandes)
- Elaborer un plan d'action local à partir des objectifs nationaux et régionaux (ciblage, proposition de moyens...)
- Promouvoir et développer les ventes en proposant l'ensemble des produits de la gamme.
- Construire des partenariats étroits avec vos clients dans un objectif permanent de performance commerciale et de fidélisation.
- Prospecter sur l'ensemble de la France
- 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
- Organiser la veille concurrentielle
- Travailler en binôme (Terrain et Phoning) afin d'optimiser les résultats et l'accompagnement de vos clients
- Mettre en œuvre des actions FLASH sur des cibles et gamme spécifiques
- Mener les actions Grands comptes
- Accompagner des clients dans la gestion du SAV en collaboration avec l'ADV

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 permettent 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