



Diétético-Commercial Phoning H/F

Vous êtes dynamique et vous avez envie de vivre une expérience humaine et enrichissante dans un contexte de fort développement ? Contribuer à la croissance d'une société en étant générateur de nouvelles idées au sein d'une atmosphère participative ?

Alors rejoignez NUTRISENS et prenez part à son aventure !

Le groupe NUTRISENS (305 collaborateurs) est devenu en sept ans l'un des acteurs majeurs sur le marché de la nutrition, en axant sa 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).

Nutrisens recherche un(e) **Diétético-Commercial Phoning** en CDD à Fragnes-La-Loyère (71)

Sous la Responsabilité du Directeur des Ventes Phoning BtoB France, le Diétético-commercial développe l'activité de son périmètre BtoB en France.

Vos principales missions

Stratégie commerciale :

- Elaborer un plan d'action local à partir des objectifs nationaux (ciblage, proposition de moyens...)
- Participer et organiser des réunions, salons et séminaires à destination des commerciaux et des équipes ADV

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, vous maîtrisez les techniques de ventes. Une formation en diététique est un plus.

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.

Poste en CDD à pourvoir dès que possible



Salaire selon expérience et profil : fixe + variable.

Tickets restaurant + mutuelle de qualité