

## Administrateur(trice) des ventes Grands Comptes

STRUCTURE DE RATTACHEMENT	Occitanie Agence commerciale sur Toulouse
AFFECTATION DU POSTE	Service commercial
STATUT	170
EXPÉRIENCE	2 ans d'expériences Débutant accepté suivant la formation (alternance par exemple)
IDENTIFICATION DU SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE	Directrice des ventes Occitanie PACA
CONTRAT	CDI
SALAIRE (BRUT ANNUEL)	22 200 € + Variable sur ventes du/des commercial(aux) rattaché(s)
TEMPS DE TRAVAIL	39 heures hebdomadaires, horaires flexibles
MISSION GLOBALE	<p>Un travail en binôme avec le/les commerciaux terrains sera réalisé sur les tâches suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Réponses appels d'offres,</li> <li>- Rédactions devis, suivis commandes et livraisons</li> <li>- Assistance sur le service après-vente (facilitateur)</li> </ul> <p>Des activités complémentaires seront confiées : campagne de prise de rendez-vous terrain, accueil téléphonique, soutien à l'organisation d'événements commerciaux...</p>
COMPÉTENCES REQUISES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Maîtrise des techniques de vente</b> : argumentation commerciale, techniques de vente par téléphone, techniques commerciales, principes de la relation client.</li> <li>• <b>Maîtrise de l'outil informatique</b> (logiciel de gestion de la relation client) et des technologies de l'information et de la communication (Internet, messagerie, ...) requise.</li> </ul>
QUALITÉS ATTENDUES	<p>La maîtrise des techniques de vente et de négociation est un prérequis.</p> <p>Le numérique étant partie prenante de l'activité, l'utilisation de l'outil informatique (traitement de texte, tableur, présentation) est quotidienne.</p> <p>La rigueur et l'organisation sont essentielles pour prioriser et gérer l'ensemble des tâches confiées.</p>

## MOYENS MATÉRIELS DU POSTE

Ordinateur portable  
Bureau dans l'agence commerciale de Toulouse  
Espace café et « cuisine » collective pour se restaurer le midi