

# Chef de secteur

En binôme avec un vendeur, le chef de secteur développe et fidélise une clientèle de professionnels sur un secteur défini, dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux du site.



## Mission

- Atteindre les objectifs de chiffres d'affaires de votre secteur.
- Développer votre portefeuille grâce à une forte présence terrain et un suivi personnalisé de vos clients.
- Prendre les commandes des clients : ventes additionnelles, nouveaux produits, opérations, promotions.
- Instaurer une véritable relation de confiance avec le client : écoute de ses besoins et conseils.
- Optimiser la marge commerciale de votre portefeuille et prospecter de nouveaux clients.
- Faire le suivi administratif des clients, ainsi que le reporting de votre activité.

## Profil

Vous avez une expérience significative dans la vente en B to B. Vous êtes autonome, doté(e) d'un excellent sens du relationnel et d'une grande qualité d'écoute. Vous savez vous imposer comme un(e) véritable conseiller(e) auprès de votre clientèle.

Sensibilité pour les produits, goût pour la négociation, ténacité et ambition sont des qualités essentielles à votre réussite