

Carrières chez IDASY SO SKIN

Responsable commercial(e) Sud-Est

SO SKIN * IDASY est créateur, importateur et distributeur de meubles et accessoires auprès d'indépendants et d'enseignes nationales de mobilier et de décoration.

Notre ambition ? Conquérir et fidéliser tous nos clients potentiels en créant une relation de proximité avec eux.

Sur le secteur géographique du grand sud-est, vous êtes responsable du développement commercial de votre portefeuille clients (objectifs de chiffre d'Affaires et prospection) en lien avec l'équipe. Vous assurerez la pérennité des relations entre nos clients et l'enseigne

Votre quotidien ? Développer et fidéliser votre portefeuille de clients professionnels du meuble et décoration

Prospecter de nouveaux clients sur votre secteur géographique

Apporter des solutions et conseils à vos clients sur l'achat de nos produits, conclure les ventes

Effectuer le reporting quotidien de suivi de votre portefeuille, mise à jour et amélioration des performances des bases de données et respect des process

Participation aux opérations de promotion (salons, événements, campagnes emailing..) et aider à leurs préparations.

Nous vous fournirons tous les outils pour mener à bien votre mission : véhicule de société, carte essence, tablette et smartphone

Une connaissance du marché sur ce périmètre géographique sera un plus pour votre candidature.

Profil

5 à 10 ans d'expérience dans un poste similaire

Le(la) responsable commercial(e) possède impérativement une excellente connaissance du marché concerné, des techniques de distribution/vente/promotion propres à ce marché et maîtrise parfaitement les techniques de vente . Vous êtes à l'aise avec les chiffres et vous savez travailler avec des outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.) Qualités personnelles

Vous êtes reconnu(e) pour votre autonomie, vous avez le sens du résultat, du challenge et de l'atteinte des objectifs.

Motivé, dynamique et persuasif, vous justifiez impérativement d'une expérience réussie en tant que commercial dans le domaine du meuble et décoration.

Organisé et rigoureux, le(la) responsable commercial(e) sait rester flexible et inventif face au quotidien d'une société en pleine évolution.

Vous résidez idéalement sur un axe Lyon/ Marseille ou dans un lieu assez central et bien desservi du secteur géographique à couvrir.

Type d'emploi : Temps plein, CDI

une rémunération attractive (fixe + commissions).

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à l'adresse mail indiquée

Type d'emploi : Temps plein, CDI