



Chargé de comptes Lubrifiants industrie (F/H)

Région Rhône-Alpes : Départements 07-26-38

- Conciliation passion-famille
- Assurance collective
- Régime de partage des profits
- Programme d'aide aux employés
- Qualité de vie au travail
- Plan de gestion de carrière à long terme
- Programme d'intégration personnalisée et parrainage
- Formation technique individualisée et dispensée par nos ingénieurs d'application

Votre défi !

Sous la responsabilité du manager des ventes zone, vous serez en charge du développement d'un portefeuille clients existant auprès d'entreprises de type TPE, PME, PMI et de Distributeurs de fournitures industrielles.

La prospection et la fidélisation font partie de vos missions, vous serez garant du suivi technique de nos produits et superviserez le carnet de commandes des comptes majeurs en assurant le développement de propositions de valeur pour le client et en offrant des solutions intégrées en fonction des possibilités d'affaires, des besoins des clients et du contexte du marché afin d'atteindre les objectifs de vente fixés par la Direction Commerciale.

Développez votre plein potentiel durablement !

Épanouissez-vous en déployant votre expertise :

- Se tenir au courant de l'évolution des besoins des clients et des opportunités du marché tout en poursuivant les initiatives de vente et en établissant et en gérant le plan d'action des comptes clients
- Collaborer avec les équipes internes de la Gestion de la relation Client pour fournir des informations sur le marché, mettre à jour les profils des clients et les données sur leurs besoins
- Rechercher des possibilités de développer les comptes existants et futurs
- Établir et développer des relations clés à tous les niveaux de l'organisation du compte (achats, gestion des catégories, tarification, technique, comptabilité, contrôle de la qualité)
- Valider les devis et les prix pour tout son portefeuille clients et tous les marchés en fonction des fourchettes de marge
- Accompagner et former les clients sur les produits et les solutions
- Gérer la création et la négociation de contrats
- Élaborer et gérer les plans de comptes des clients, des lignes directrices spécifiques
- Utiliser et mettre à jour le CRM

Faites jaillir le meilleur de vous-même



Chaque jour, nos hommes et femmes de Unil Opal choisissent de respecter leur nature en contribuant avec passion à notre mission.

Vous aussi, mettez en avant vos forces :

- 5 ans d'expérience dans la vente de produits techniques.
- Capacité d'identifier les besoins, les problèmes, les intérêts, les activités concurrentielles et le potentiel de nouveaux produits et services des clients.
- Une personne autonome, agile avec des compétences en communication.
- Connaissance du marché et des clients/consommateurs serait un plus et maîtrise de la négociation avec de fortes capacités de réseautage pour développer des relations à long terme avec les clients.
- Connaissance en « travail des métaux » serait un plus.

Nous avons bien hâte de vous rencontrer !

Alors n'hésitez plus et postulez pour que notre équipe puisse vous en dire plus : (CV + lettre de motivation) à abedouin@unil-opal.fr