

Missions de l'emploi : Sous la responsabilité de la Gérante, vous avez pour missions :

- Définir et mettre en œuvre la politique commerciale de l'Entreprise,
- Elaborer la stratégie commerciale et la mise en œuvre des actions opérationnelle
- Veiller au respect du plan d'action commercial défini et à la réalisation des objectifs

Taches Spécifiques :

- Analyser et suivre les données clients et de la veille sectorielle, concurrentielle et prospective (anticiper les évolutions et les tendances des clients et utilisateurs).
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale, définir le plan d'action commercial de son périmètre (objectifs généraux, cibles, argumentaires, actions commerciales), contrôler son application, relayer les informations stratégiques auprès de la force de vente.
- Établir un plan individuel et collectif : les attributions d'activités (marché, clients, zone), les objectifs, les indicateurs de performance opérationnelle (KPI), les actions opérationnelles prioritaires, le budget prévisionnel.
- Exploiter la base de données clients et assurer des veilles concurrentielles pour identifier les enjeux et les segments.
- Fidéliser un portefeuille de grands comptes : assurer les visites, négocier les contrats, les services, les prix, les remises.
- Développer et gérer un portefeuille de clients potentiels (prospects, leads) : les identifier, prospector, adapter les argumentaires aux cibles, préparer des accords.
- Entretenir un réseau d'affaires au travers de contacts locaux pour renforcer le positionnement de l'entreprise et sa réputation.
- Analyser les remontées d'informations du terrain issues de la force commerciale afin d'identifier les évolutions du marché et le positionnement de l'entreprise sur ce marché ;
- Identifier des cibles commerciales pertinentes (veille concurrentielle) pour la force commerciale et définir des objectifs individuels et/ou collectifs de développement du chiffre d'affaires.
- Diriger et animer la force commerciale : accompagnement des commerciaux sur le terrain, conseils réguliers sur l'approche commerciale et les messages à envoyer aux clients... ;
- Organiser des séances de travail régulières avec la Direction Technique pour définir les méthodes de travail et harmoniser les points de vue pour la fidélisation de la clientèle et l'acquisition de nouveaux marchés. ;
- Prévoir des réunions périodiques et selon la disponibilité avec l'équipe terrain.
- Participer à la rédaction des offres technique et financière avec la Direction Technique ;
- Elaborer des outils de gestion de l'équipe et de l'activité commerciales (contrat d'objectifs, fiches de suivi des visites commerciales et relance,
- Proposer des pistes d'actions et des plans de communication B to B ou B to C ;
- Conseiller et assister la Direction Générale à renforcer la visibilité et la notoriété de l'Entreprise.
- Suivre les résultats commerciaux individuels et collectifs, et valider l'atteinte des objectifs ;
- Rédiger des reportings ou rapports périodiques d'activités à adresser à la Gérante.

Connaissances

- Organisation de l'entreprise, de sa culture interne et des usages établis ;
- Management d'une Equipe ;
- Techniques de Vente et de Marketing ;
- Matériaux mécaniques, électroniques et chaudronnés ;
- Gestion de Projets ;
- Planification ;
- Rédaction d'Offres Techniques et Financières ;
- Communication Interpersonnelle ;
- Techniques de Négociation.

Formation

Ingénieur Commercial (BAC 4/5), la maîtrise de l'anglais serait un atout.

Expériences professionnelles

Une expérience réussie d'au moins 07 – 10 années dans une fonction technico-commerciale dans les domaines de la Tuyauterie, Chaudronnerie, Echafaudage, Soudure, des Travaux Offshore/Onshore et de la maintenance serait avantage.

CV à transmettre à recrutement@kuyopipeline.com;