

COMMERCIAL DISTRIBUTION

Sous la responsabilité du Directeur commercial

METIER : Commercial GMS

SOCIETE : CHARLET/NOROCEAN

FAMILLE PROFESSIONNELLE : Commerce

ROLE PRINCIPAL

Le commercial GMS a pour rôle principal de développer et fidéliser un portefeuille de clients Distribution (GMS, circuits spécialisés) tout en véhiculant une bonne image de l'entreprise

ACTIVITES DU POSTE

MISSIONS	ACTIVITES PRINCIPALES
Fidéliser et accompagner la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborer l'offre commerciale en fonction des besoins des clients et des opportunités du moment en lien étroit avec le service achats ➤ Accompagner le client dans la construction de ses gammes. ➤ Identifier et répondre à la demande. ➤ Informer son client sur les opportunités, sur le marché, sur les produits. ➤ Négocier les prix, les quantités, les conditions de livraisons et autres services. ➤ Conclure la vente, en s'assurant de la capacité à tenir les engagements pris (quantités, prix, qualité) dans le respect des objectifs CA et marge du portefeuille ➤ Suivre son plan d'appels quotidien construit préalablement ➤ Saisir la commande et valider la commande dans l'ERP du groupe ➤ Être force de proposition auprès des clients pour des implantations rayons et/ou événementielles selon les saisons ➤ S'assurer du règlement des factures dans les délais convenus avec le(s) client(s). ➤ Régler les litiges éventuels. ➤ Présence terrain régulière pour entretenir une bonne relation client ➤ S'assurer dans le cadre d'une opération commerciale de la disponibilité et de la gestion du matériel nécessaire.
Développer la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Construire et entretenir un plan de prospection ➤ Assurer une visite régulière des prospects identifiés : découvrir leur exploitation, leurs pratiques, leurs habitudes & identifier leurs besoins ➤ Faire des propositions de produits ou de services différenciants ➤ Transformer les prospects en clients fidèles ➤ Respecter les objectifs de nouveaux clients définis ➤ Développer l'image et la notoriété de l'entreprise
S'informer, se former, informer	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Transmettre les informations nécessaires aux assistant(e)s (suivi clients). ➤ Remonter les informations du marché et de la concurrence ➤ Repérer le calendrier de leurs opérations commerciales (promotions, mise en avant). ➤ Développer sa connaissance des produits : gammes, saisonnalité, variétés, caractéristiques organoleptiques... ➤ Transmettre les informations nécessaires aux services concernés lors de l'ouverture d'un compte client

COMPETENCES ET CONNAISSANCES REQUISES

Expertise produits
 Bon relationnel client / bon sens commercial
 Esprit d'équipe
 Autonomie, rigueur, engagé, ambitieux et sens de l'organisation

NOS VALEURS : AMBITION - ENGAGEMENT - EXPERTISE

L' **AMBITION** de relever les défis, incarnée par les collaborateurs du groupe, **ENGAGES** et **EXPERTS** dans leur métier pour que le projet Charlet , **"Ensemble faisons vivre notre territoire"**, se transforme en succès.