



Conseiller Commercial Grands Comptes (H/F)

Etablissements publics ayant à leur tête des chefs d'entreprise élus, les Chambres de commerce et d'industrie (CCI) représentent les intérêts de l'industrie, du commerce et des services auprès des pouvoirs publics. Elles contribuent au développement économique, à l'attractivité et à l'aménagement des territoires ainsi qu'au soutien des entreprises. La CCI Hauts-de-France fédère le réseau consulaire régional dont les missions sont : connecter les entreprises, développer leur business ; gérer et développer de grands équipements portuaires et aéroportuaires, des écoles et organismes de formation.

Etablissement
SIADEP

Poste basé/ Localisation
Lille - Déplacements à prévoir

Poste à pourvoir
Dès que possible

Type de contrat
CDD 12 mois

Statut
Agent de maîtrise

Réponse candidature
Avant le 20/05/2022

Contact RH
Virginie WELKAMP
RRH
v.welkamp@hautsdefrance.cci.fr

Référence de l'annonce
22_05_SIA_ACFC

vos missions

Vous êtes rattaché au Responsable Commercial de la Formation Continue.

Vos principales missions

- Réaliser des actions de prospection à partir des fichiers clients grands comptes régionaux et nationaux (supérieurs à 200 salariés) afin de programmer des rendez-vous qualifiés pour le directeur et le responsable commercial de la Formation Continue,
- Assurer une veille active des événements marquants des entreprises (internet et réseaux sociaux) sur le plan régional et le plan national afin d'échanger avec le directeur et le responsable commercial Formation Continue et déterminer le programme des actions à engager,
- Être en soutien des commerciaux régionaux pour les prises de rendez-vous à partir de leurs fichiers clients,
- Envoyer des e-mailings thématiques à partir de fichiers prédéfinis par le responsable commercial pour générer des contacts,
- Faire, en cas de besoin, de la relance de propositions commerciales,
- Alimenter le fichier contacts par tous les moyens,
- effectuer un reporting régulier.

votre profil / vos points forts

- De formation supérieure, vous justifiez d'une expérience significative dans la vente de services B to B et B to C.
- Maîtrise des techniques de vente par téléphone et de marketing direct.
- Ouverture vers les NTIC.
- Capacité à convaincre et à négocier.
- Culture de résultat
- Aisance relationnelle (dynamisme commercial) et esprit d'équipe.
- Goût du challenge.
- Capacité à travailler en transversalité et en mode projet.

