



CDI



BASÉ(E)
À VALENCE TGV



SALAIRE
SELON EXPÉRIENCE

OPERATION est une structure de **Coaching en Stratégie Digitale**, spécialisée dans l'**accompagnement de dirigeants**. Depuis plus de 25 ans, **OPERATION** est le coach stratégique de **grands groupes**, de **PME internationales** et de **Start-Up**. Depuis 10 ans, nous apportons notre expertise dans 3 domaines privilégiés que sont : La **Gastronomie**, le **BTP** et les **services**. A ce titre, nous animons **2 réseaux d'intelligence collectives** qui renforce la connaissance des besoins de ces secteurs : **RESTOPARTNER** (Gastronomie) et **OPTEAMUM** (BTP). Enfin, depuis 2 ans **OPERATION** a lancé un service innovant de collaboration digitale grâce à sa Start-up **BEASYNESS**.

Dans le cadre de sa mission d'**accompagnement** de dirigeants, **OPERATION** conçoit des **Stratégies Internet** basées sur la **performance opérationnelle** en :

- **COACHANT** les équipes dirigeantes,
- **GÉRANT** les conditions de succès innovant **WEBMANAGEMENT** et de **WEBMARKETING**.

VOTRE MISSION

En tant qu'animateur commercial, vous serez avec la direction un accélérateur commercial de la vente de l'offre **TRIPLE PLAY** :

- **Efficacité digitale** de l'offre d'accompagnement d'**OPERATION**
- **Intelligence collaborative** grâce à l'animation des réseaux du BTP (Drôme) & de Gastronomie RestoPARTNER (Paris)
- **Collaboration digitales** grâce aux partenariats de **BEASYNESS**

Comme **commercial** vous démarcherez et prospecterez le **cœur de cible** de l'entreprise, déjà recensé et qualifié, en accord avec la **stratégie commerciale**, et déclencherez la **signature de contrats et d'abonnements**. Vous utiliserez les **outils de suivi**, identifierez des **acteurs susceptibles** de souscrire à **BEASYNESS** et mettrez en place des campagnes de **prospection** afin d'**augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise**. Vos principales missions seront les suivantes :

- **Définition et identification des cibles commerciales** (Identifier les clients potentiels à l'aide de fichiers dédiés, CRM et création avec la direction d'un plan d'action commercial (PAC), d'objectifs, de moyens...)
- **Prospection commerciale et utilisation du CRM** (Prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, envoi de mails...)
- **Développement et suivi commercial avec CRM** (Elaboration de propositions commerciales, relances commerciales et négociations, signature de bons de commande, développement et fidélisation du portefeuilles clients avec un bon suivi clients...)
- **Gestion de la relation client et reporting** (Mise à jour du CRM, veille commerciale et concurrentielle, production d'indicateurs et de statistiques clients lors de reporting commercial...)

Rattaché à la Direction, votre action s'articule autour des thèmes suivants :

- **Développement commercial de l'offre OPERATION** sur les villes ciblées (LYON, VALENCE, GRENOBLE, CHAMBERY)
- **Co-animation des 2 réseaux du BTP et de la GASTRONOMIE**, pour en assurer son développement commercial et son innovation
- **Acteurs de création de partenariats privilégiés via BEASYNESS** pour bénéficier d'opportunités auprès des utilisateurs de la plateforme

COMPÉTENCES ET EXPERIENCES REQUISES

- **SAVOIR** : Maîtrise des techniques de vente, des différents canaux de vente (Cross selling), de négociation (Cycle long ou court), de communication pour s'adapter aux demandes des clients, Maîtrise des outils informatiques (Excel, CRM...);
- **SAVOIR-ETRE** : Rigueur, organisation, méthode, aptitude à la gestion de priorités, à l'écoute; persévérance, autonomie, aisance à l'oral
- **SAVOIR-FAIRE** : Capacité de synthèse au téléphone, force de persuasion, compétences de négociation, capacité d'analyse, force de proposition
- **FAIRE-SAVOIR** : Capacité relationnelle

PROFIL

- **NIVEAU ET NATURE DE FORMATION** : Formation Bac +2 à 5 dans le domaine commercial
- **EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE** : 2 ans d'expérience minimum dans le domaine commercial B to B
- **SPÉCIFICITÉS REQUISES** : Connaissances des univers du Digital, de la gastronomie et BTP appréciées
- **COMPÉTENCES D'ANIMATION** : Maîtrise des techniques d'animations

CONDITIONS DE TRAVAIL

- **MOBILITÉ** : déplacements chez les clients et fournisseurs avec véhicule d'entreprise
- **RÉSULTATS** : Le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs et qualitatifs

DE BONNES RAISONS DE NOUS REJOINDRE

- Bénéficier d'un **poste clé** au sein d'une structure à taille humaine dans une **ambiance start-up**
- Une **entreprise disposant d'une clientèle consolidée** donnant une visibilité à long terme au projet
- La possibilité de vous **exprimer pleinement** dans votre champ de responsabilités
- Un **environnement de travail dynamique et porteur**

LIEU DU POSTE

- **Siège** : Parc ROVALTAIN - VALENCE GARE TGV
Bâtiment Octogone, Parc du 45 parallèle
3, rue Olivier de Serres 26 300 CHATEAUNEUF-SUR-ISERE