

Commercial Grands Comptes H/F – Guadeloupe

Vous aimez prospecter, négocier et développer des relations commerciales durables ?

Notre cabinet de recrutement recherche, pour le compte de l'un de ses clients, leader sur ses marchés dans la distribution spécialisée aux Antilles, un(e) Commercial(e) Grands Comptes H/F basé(e) en Guadeloupe.

Dans un contexte de développement de son activité auprès des professionnels, l'entreprise souhaite renforcer son équipe commerciale avec un profil résolument orienté conquête et développement BtoB.

Votre mission

Rattaché(e) à la Direction Commerciale, vous prenez en charge la prospection, le développement et la fidélisation d'un portefeuille de clients professionnels.

Votre objectif : conquérir de nouveaux comptes, développer le chiffre d'affaires et construire des relations commerciales pérennes.

À ce titre, vous aurez notamment pour missions de :

- Prospecter activement une clientèle d'entreprises et de revendeurs ;
- Identifier de nouvelles opportunités commerciales et développer votre portefeuille ;
- Analyser les besoins de vos prospects et clients afin de leur proposer des solutions adaptées et personnalisées ;
- Élaborer les offres commerciales et conduire les négociations jusqu'à la conclusion des ventes ;
- Assurer le suivi et la fidélisation de votre portefeuille clients ;
- Développer le potentiel commercial des comptes existants ;
- Assurer une veille régulière de votre marché et de la concurrence ;
- Promouvoir les produits, services et solutions digitales proposés par l'entreprise ;
- Réaliser un reporting régulier de votre activité auprès de la Direction Commerciale.

Votre profil

De formation Bac +2 minimum, vous justifiez d'au moins 3 ans d'expérience dans une fonction commerciale, idéalement auprès d'une clientèle professionnelle.

Vous maîtrisez les différentes étapes du cycle de vente : prospection, découverte des besoins, argumentation, rédaction d'offres commerciales, négociation et fidélisation.

La maîtrise de méthodes structurées de prospection commerciale, notamment PROSPEED, constitue un atout. Vous êtes également à l'aise avec les outils digitaux et sensible aux évolutions du e-commerce.

Au-delà de votre expérience, nous recherchons avant tout un tempérament commercial : vous aimez prospecter, convaincre et développer de nouvelles opportunités.

Autonome, persévérant(e) et rigoureux(se), vous savez organiser votre activité et maintenir vos efforts dans la durée. Votre réactivité, votre capacité d'anticipation et votre sens du service client vous permettent de construire des relations commerciales solides.

Lieu de travail : Guadeloupe

Type de contrat : CDI 39h

Rémunération : 2500€ brut mensuel sur 12 mois + variables

Envoyez votre CV à o.ambrose@equiprh.com