

Nous sommes au coeur de tous les lieux qui comptent. En tant que fournisseur mondial de premier plan sur le marché des solutions d'accès pour les écoles, les banques, les aéroports, les hôpitaux, les hôtels et bien d'autres, nous permettons des déplacements fluides dans des lieux sécurisés, sûrs et durables.

Notre travail est IMPORTANT. VOUS êtes important. Nous fournissons à nos employés les outils nécessaires pour développer leur carrière. Avec environ 16 000 employés dans le monde, CHAQUE membre de l'équipe contribue à notre mission et peut faire une différence positive.

En travaillant comme une seule équipe au niveau mondial, nous continuons à faire croître l'entreprise, à grandir ensemble et à nous développer. Construisez votre carrière avec nous !

Délégué commercial Service - Bordeaux/Toulouse (H/F)

Votre mission :

Nous recrutons un Délégué Commercial Service basé à Bordeaux / Toulouse. Vous serez en charge de la relation commerciale d'un portefeuille de clients Grands Comptes existant et potentiel dans un ou plusieurs secteurs d'activité.

Vous aurez pour mission de développer et pérenniser le volume d'affaires et formaliser des contrats cadre Service pour des grands comptes.

CELA VOUS OUVRE LA PORTE DE VOTRE AVENIR : VOS MISSIONS PRINCIPALES

- Elaborer une stratégie de vente spécifique à chaque client Grands comptes
- Assurer le suivi et le développement des accords-cadres
- Suivre les clients existants et identifier les prospects sur le marché cible
- Développer des relations constructives avec les clients potentiels, tout en maintenant les relations existantes avec les clients
- Collaborer avec les équipes commerciales et techniques afin de construire des propositions gagnantes pour les clients actuels et potentiels, le cas échéant sous forme de soutenance
- Négocier les conditions contractuelles avec les clients et les communiquer aux parties prenantes
- Collaborer avec les équipes de développement pour garantir que les spécifications de nos solutions sont conformes aux attentes de nos clients et conformes à nos engagements contractuels
- Assurer le reporting et utiliser les outils de chiffrage préconisés (Salesforce)
- Devenir un expert métier et rester informé des dernières nouvelles du secteur
- Elaborer / coordonner les études en phase d'avant-projet afin de bien qualifier les demandes.
- S'assurer que toutes les procédures en place soient bien respectées (ex : autorisations d'engagement, scoring, accusé de réception de commande, ouverture de compte, FLV (fiche de liaison vente) synthétisant toutes les informations requises à la bonne exécution du projet (interlocuteurs, marges, planning etc.)

Votre Profil :

NOUS AVONS CONFIANCE EN VOUS : COMPETENCES et QUALITES

- Vous êtes issu(e) d'une formation commerciale
- Vous avez une expérience réussie de 5 ans minimum sur un poste équivalent idéalement dans le domaine de la prestation de service (nettoyage, hygiène ...)
- Vous avez un bon relationnel, un esprit d'équipe, êtes soigneux et autonome
- Rigoureux et organisé, vous êtes disponible et réactif vis-à-vis de votre client.

Référence

2501140830101

Date de publication

14/01/25

Entreprise

Dormakaba France

Région

Nouvelle-aquitaine

Ville

Bordeaux

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI

- Outils informatiques : SAP, Pack office, Salesforce

Conditions d'emploi :

Localisation : Bordeaux