

Poste : **Animateur/Animatrice Réseau**
Service : **Vente – B2B**
Supérieur Hiérarchique : **Directeur France**

OBJECTIF du poste : Promouvoir les produits et les services d'Handicare. Développer et générer de nouvelles opportunités commerciales. Etre efficace auprès des dirigeants de notre réseau de distribution afin de comprendre et d'influencer le processus de commande. Gérer les activités de développement commercial dans la zone de vente définie par le biais d'un réseau de distributeurs existants tout en créant un nouveau canal de distribution

PROFIL recherché : Ce poste s'adresse à une personne organisé(e) capable d'atteindre les objectifs de vente et de résultat. Doit posséder des compétences interpersonnelles développées pour pouvoir influencer et négocier. Doit être capable d'identifier les ouvertures de l'industrie et d'exécuter des tactiques d'expansion pour permettre la croissance de nos activités. Doit développer la confiance avec nos partenaires B2B et soutenir leur croissance

RESPONSABILITES FONDAMENTALES	INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE
Réaliser les objectifs de ventes des produits Handicare dans la zone de vente définie	<ul style="list-style-type: none"> • Réalisation des ventes et de la rentabilité par rapport à la cible dans le domaine de vente défini • Tenir à jour une liste détaillée des distributeurs, des comptes débiteurs et des rapports mensuels. • Croissance des revenus des partenaires existants • Croissance du réseau par le biais de nouveaux distributeurs • Suivi de la formation des commerciaux et techniciens de nos partenaires • Satisfaction des distributeurs
Garantir la réalisation cohérente des objectifs du chiffre d'affaires, de marge et de compte dans une zone de vente définie.	
Clarifier les objectifs et parvenir à un accord préservant les intérêts de toutes les parties	
Développer et améliorer de manière proactive les produits et les services proposés aux partenaires commerciaux	
Établir et entretenir d'excellentes relations avec vos collègues et partenaires commerciaux	
Comprendre les besoins des partenaires et discuter des opportunités de vente stratégiques	
Mettre en œuvre des stratégies de vente dans la zone de vente définie	
Avoir une connaissance des activités des concurrents et signaler les activités pouvant avoir une incidence sur nos ventes ou sur nos canaux de commercialisation.	
Gérer et mettre à jour une base de données détaillée du client et veiller à ce que les comptes clients soient suivis correctement	
Participer à la résolution des questions, problèmes ou plaintes concernant les comptes clients.	
Préparer et présenter des rapports reflétant les activités des secteurs, y compris les principaux succès, les pertes et les prévisions de ventes à terme.	
Contribuer à l'élaboration et à la présentation d'un plan de vente et de commercialisation annuel détaillé pour la zone de vente définie.	
Etre au courant et tenir compte de l'évolution des besoins du marché, du besoin des clients et des tendances du marché et les signaler à la Direction.	
Maintenir une connaissance continue et à jour des produits de la concurrence et diffuser cette connaissance au reste de l'équipe et auprès de la Direction Produits. Établir et maintenir des contacts clés dans l'industrie pour appuyer ces connaissances.	
Toute autre fonction jugée raisonnable et correspondant raisonnablement au caractère général du poste et de son niveau de responsabilité.	

<p>COMPORTEMENTS / COMPÉTENCES nécessaires</p> <p>Excellente relation clientèle Capacité de négociation et de communication Administration et organisation Capacités de présentation Motivé(e) pour atteindre les résultats Influence et Persuasion Sens des affaires et gestion commerciale</p>	<p>(1) = Faible exigence (5) = Exigence élevée</p> <p>(5) (4) (5) (3) (5) (4) (3)</p>
<p>COMPETENCES CLÉS & CONNAISSANCE/EXPÉRIENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expérience antérieure de la vente au secteur public et aux entreprises • Connaissance de l'industrie et des produits • Organisé(e) et proactif (ve) • Capacité à travailler de manière autonome • Comprendre les exigences pour atteindre les objectifs de ventes • Bon sens commercial • Connaissances en informatique (Microsoft office, Word, Excel, PowerPoint) 	
<p>LIEU DE TRAVAIL / DÉPLACEMENT PROFESSIONNEL</p> <p>L'Animateur, L'Animatrice Réseau devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planifier les activités des zones de vente définies pour générer des ventes effectives • Assister au besoin le siège social d' Handicare pour aider à l'élaboration de la stratégie de vente • Se déplacer dans toute la zone de vente définie et le cas échéant, un soutien à l'extérieur de cette zone de temps à autre • Fournir un soutien à la clientèle en dehors des heures normales de travail lorsque cela est nécessaire pour répondre aux besoins des opportunités de vente. <p>L'Animateur, l'Animatrice Réseau devra résidé(e) localement de manière à ce que ces exigences clés puissent être respectées.</p>	

Rémunération

Salaire – Ce poste attirera un salaire correspondant aux compétences et à l'expérience des candidat(e)s. De 35 à 40 K€ par an.

Bonus - Un système de bonus sera mis en place pour ce poste. Le bonus sera payé en fonction de la réalisation des objectifs de vente

Véhicule de fonction – Un véhicule de fonction entièrement pris en charge par Handicare sera fourni.

Dépenses et Avantages - La société couvrira toutes les dépenses pertinentes liées à la fonction et le candidat ou la candidate retenu(e), à l'issue d'une période d'essai réussie, sera éligible aux avantages standards de l'entreprise.