HEROCK

HEROCK® Workwear - Safety footwear – Business Developer pour la France - région Centre et Bretagne

Êtes-vous un Business Developer passionné et innovant qui souhaite conquérir le marché Français ? Nous recherchons un collaborateur talentueux pour renforcer notre équipe. Dans ce rôle, vous aurez l'opportunité de combiner vos compétences en vente avec un esprit entrepreneurial étendu. Vous serez mis au défi, avec vos collègues, de développer davantage notre marque en France et serez constamment à la recherche de nouvelles affaires. En tant que notre nouveau Business Developer, vous deviendrez un élément indispensable de notre équipe de vente dynamique, où vous aurez la chance de repousser les limites, littéralement et figurativement, et de laisser une impression durable auprès de nos héros HEROCK®.

Nous recherchons quelqu'un qui a beaucoup d'enthousiasme pour faire de HEROCK® Workwear - Safety footwear la référence absolue auprès de notre cible. Quelqu'un qui souhaite plonger dans le monde fascinant des vêtements de travail et des chaussures de sécurité. Notre candidat idéal a une passion pour la vente, la prospection et la relation client et cherche toujours des moyens de s'améliorer et d'élargir notre marché. Pour cela, vous êtes orienté vers les objectifs et les résultats et aimez le défi de développer l'entreprise et de convertir les prospects en clients.

Notre candidat idéal possède environ 5 à 10 ans d'expérience pertinente et prouvée en vente et en service, avec une grande valeur ajoutée si vous avez une solide connaissance et/ou une affinité démontrable avec les vêtements de travail, les chaussures de sécurité ou les EPI. Il va de soi que vous possédez un permis de conduire et que vous vous exprimez couramment en français, la connaissance de l'allemand est un atout majeur ! Une personnalité enthousiaste, orientée vers les résultats, qui valorise le service, avec une forte drive commerciale, autonome, et ayant le sens de l'initiative, peut certainement cocher les dernières cases. Votre région sera probablement région Centre et Bretagne.

Votre rôle consistera à :

- Gérer un portefeuille florissant de quincailleries haut de gamme, de magasins de bricolage, de commerce technique spécialisé et de chaînes de magasins de construction. Avec votre approche rafraîchissante et dynamique, vous les convaincrez de proposer activement nos produits à leurs clients.
- En plus des clients existants, vous recherchez toujours des opportunités sur le marché. Vous investirez 25 % de votre temps dans la prospection de nouveaux clients et utilisateurs finaux.
- Vous prenez du plaisir à conclure de nouvelles affaires !
- Vous êtes responsable de l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires avec les clients existants et nouveaux.
- Vous suivez les commandes : disponibilité des produits, délais de livraison, traitement des plaintes, etc.
- Vous fidélisez les clients avec des actions de fidélité, des enquêtes de satisfaction, des relances, etc.
- Vous concevez des plans pour l'acquisition et les visites de clients.
- Vous présentez les produits en tant que spécialiste, vous connaissez les gammes de produits sur le bout des doigts et vous fournissez des démonstrations et des conseils aux utilisateurs finaux.
- Vous participez aux journées portes ouvertes et aux événements clients. Vous êtes sociable et travaillez sur votre réseau.
- Vous travaillez sur le terrain

https://www.herockworkwear.com