

Responsable développement commercial F/H f/h

Nouvelle Aquitaine • Référence 2024-190482

2024-190482

Date de modification

11/25/2024

Contrat

CDI

Niveau d'études

Bac+3

Département

Vienne - 86

Ville

Poitiers

Entité

La Poste Groupe change, nos métiers évoluent. Etre toujours au plus près des Français, développer la confiance dans le numérique et être acteur de la transformation écologique, c'est aussi le sens de notre métier. Rejoindre La Poste Groupe, c'est rejoindre une entreprise responsable, riche de ses 232 000 collaborateurs ! Pour l'égalité des chances, La Poste fait vivre la diversité. Nos postes sont ouverts à toutes et à tous. Vous aussi, engagez-vous à nos côtés pour donner du sens à votre métier. Acteur majeur de la communication de proximité et filiale de La Poste Groupe, MEDIAPOST accompagne ses clients en leur proposant une combinaison innovante de solutions on et off line : imprimé publicitaire, catalogue digital, SMS, email, référencement web... Rejoignez-nous !

Filière Métier

Commercial

Mission

Rejoignez-nous sur le poste de Responsable développement commercial (départements 17-79-86-16-87-23-19) sur nos offres Data et Digitales !!

Vos missions principales ?

- Réaliser les objectifs de chiffre d'affaires relatifs à la commercialisation des nouvelles offres

(principalement offres Data et Digitales) en développant de nouveaux comptes grâce à la prospection et à la vente conseil

Diversifier le portefeuille d'offres souscrites par les clients existants des autres forces de vente MEDIAPOSTE.

- Pour cela, vous définissez et mettez en place le plan de conquête commerciale sur votre périmètre sachant que vos clients sont multi-secteurs d'activité.

Expert sur les solutions Data et Digitales, vous co-construisez avec vos clients les solutions les plus adaptées et innovantes répondant à leurs enjeux métiers. Vous êtes garant de la faisabilité des solutions choisies et vous assurez de la bonne mise en œuvre de vos contrats par les différents services production.

Vous pilotez votre activité selon les indicateurs définis et développez la satisfaction des clients de votre périmètre.

Vous êtes en autonomie sur le poste et vous pouvez collaborer avec nos Commerciaux à distance, nos Commerciaux terrain ainsi que nos Directeurs de clientèle grands comptes.

Vous voulez en savoir plus ? Votre futur collègue vous en parle! https://youtu.be/r_Y1Qn7H_Oo

, editeur_offres

Temps de travail hebdomadaire : 35 heures

Profil

- Vous êtes motivé par la prospection et la négociation. Votre sens de la performance et votre capacité à valoriser nos solutions vous permettront d'assurer une véritable démarche de conseil.
- Vous aimez le travail en équipe, êtes ouvert, autonome, dynamique et disposez de bonnes capacités rédactionnelles et une assertivité vente.

, editeur_offres

Formation et expérience

- De formation commerciale, vous disposez impérativement d'une expérience dans la vente directe de prestations de marketing direct, communication et en particulier sur des produits en lien avec le data et digital et avez l'habitude de travailler en mode projet.
- Idéalement, vous avez une expérience en agence de communication/publicité.

, editeur_offres