

Commercial(e) / Chargé(e) d'Affaires B2B

Activités Commerciales

- Qualifier des prospects identifiés avec la direction commerciale et les transformer en clients.
- Fidéliser la clientèle existante,
- Faire grandir l'activité auprès de cette clientèle en assurant une présence forte sur le terrain afin de détecter les nouvelles opportunités,
- Se positionner comme l'interlocuteur clé auprès des décideurs, afin de créer des partenariats sur le moyen et long terme, en étant force de proposition,
- Maintenir, créer ou améliorer tous contacts avec les différents clients (Entreprises nationales, Lighting Designers, Architectes et Décorateurs, Installateurs, Grossistes généralistes ou spécialisés) ainsi que les utilisateurs potentiels des produits Lumila pour en faire la promotion.

Suivi de projets / Reporting

- Exploiter l'outil CRM Lumila en y renseignant tous les éléments nécessaires au bon suivi des projets (Contacts, Coordonnées, Devis, Commandes, Présentations commerciales, Actions, RV...),
- Etablir des rapports de visites hebdomadaires en respectant les consignes internes ainsi qu'un planning de visites qui sera suivi par le biais de son calendrier Outlook,
- Maîtriser le cycle de vente complet, de la détection du besoin jusqu'à la facturation, en étant l'interface entre le client et Lumila,
- Suivre le bon déroulement des projets avec les équipes d'installateurs/électriciens,
- Recueillir et transmettre à LUMILA tous les renseignements susceptibles de l'éclairer sur les besoins, les désirs, les critiques et les suggestions de la clientèle qu'il sera amené à visiter,
- Effectuer la veille concurrentielle et la remonter à son responsable et au service marketing.

Activités Techniques

- Analyser les demandes/cahiers des charges Client et adresser celles-ci dans l'élaboration d'une offre percutante qui optimisera le process d'acceptation du devis correspondant,
- Réaliser des études d'éclairage,
- Apporter sa collaboration technique au services R&D pour la réalisation, de la mise au point et de l'adaptation du matériel afin d'en assurer la conformité au cahier des charges client,
- Travailler en mode projet afin de proposer aux clients des solutions innovantes et sur mesure, tout en respectant les critères de coûts, qualité et délais.

Qualifications et compétences

- 3-5 ans d'expérience professionnelle en commercial B2B.
- Excellentes capacités relationnelles et rédactionnelles.
- Une expérience dans le secteur de l'éclairage n'est pas indispensable mais sera favorisée.

Rattachement hiérarchique : Responsable des ventes