

Chargé(e) de clientèle

Descriptif de poste :

Rattaché(e) au Responsable Commercial, la ou le chargé(e) de clientèle au même titre que la ou le Chargé(e) d'affaires doit suivre tous les comptes client qui lui sont attribués et contribuer au développement du Business, en maintenant et fidélisant les clients existants et en travaillant sur des nouvelles entrées en relation.

A ce titre, vos missions seront notamment :

- Atteindre les objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs définis ;
- Gérer la relation client et assurer un suivi personnalisé ;
- Préparer les offres commerciales en réponse aux demandes clients / prospects dans le cadre de consultations et d'appels d'offres ;
- Participer aux comités de lecture des Cahiers des Charges des Projets (CPS) ;
- Corédiger la fiche de synthèse des appels d'offres avec le Chargé d'Affaires ;
- Préparer les documents administratifs, financiers et techniques requis dans le cadre des appels d'offres ;
- Suivre les renouvellements des contrats clients existants ;
- Suivre et relancer les contrats de véhicules arrivant à échéance ;
- Préparer et anticiper les demandes de crédit et les transmettre au service Risque pour étude et approbation ;
- Tenir à jour les dossiers clients ;
- Traiter toutes les demandes clients d'ordre commercial dans les délais (offres, ajustements, restitutions anticipées...) ;
- Assurer le back-up du Chargé d'Affaires ;
- Alimenter le CRM de manière dynamique, notamment les opportunités ;
- Rendre compte de manière concise et précise des informations et conclusions issues des réunions clients et des réunions internes ;
- Participer aux rendez-vous clients si nécessaire ;
- Intervenir auprès des autres services en cas de requête sans suite ;
- Appliquer les particularités de contrat, les renseigner sur le fichier partage et créer les pop-ups sur Miles ;
- Réaliser les analyses et synthèses à la demande de la Direction Commerciale.

Profil recherché :

Formation supérieure Bac+5 en école de commerce.

Expérience professionnelle de 2 ans minimum dans un poste similaire.

Compétences recherchées :

- Respect de la stratégie commerciale
- Rigueur dans le suivi des dossiers prospects et clients
- Sens de la négociation
- Maîtrise des techniques des ventes
- Sens du contact
- Sens du Commercial
- Capacité à rendre compte et à communiquer
- Maîtrise parfaite des outils bureautiques