



COMMERCIAL ITINERANT (E.P.I.) H/F

Type de contrat : CDI

Localisation : Martinique, Le Lamentin

Description du poste

Dans le cadre de son développement commercial, notre client spécialisé dans la vente de produits d'équipement en B to B, recrute **son commercial itinérant H/F**.

Rattaché au Directeur Marketing et Commercial, le commercial itinérant assure la promotion et la vente des produits et services auprès des entreprises, dans le respect du plan marketing et commercial défini.

Vos missions :

PROSPECTION COMMERCIAL

- Assurer la veille sur son marché et son secteur d'activité
- Démarcher des entreprises à partir d'un fichier client
- Intégrer des réseaux et réseauter pour soulever de nouveaux clients potentiels
- Utiliser les réseaux sociaux pour identifier des opportunités et entrer en contact avec de potentiels clients
- Créer un plan de prospection commerciale
- Maîtriser le [discours commercial](#) et les supports de vente
- Réaliser un suivi quantitatif et qualitatif des actions de prospection : type de contact, profil de l'interlocuteur, nature des échanges

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Organiser ses tournées pour démarcher physiquement les prospects
- Solliciter des rendez-vous de présentation produits
- Créer et/ou dérouler la présentation commerciale
- Convaincre de la pertinence des produits/des services développés par l'entreprise.
- Conduire les éventuelles négociations commerciales : prix, délais, promotions et conclure la vente (bons de commande, contrats de vente...).
- Réaliser un suivi régulier sur l'activité commerciale : nombre de clients rencontrés, de propositions commerciales rédigées, présentées, vendues, de relances réalisées

GESTION CLIENT

- Échanger régulièrement avec sa clientèle.
- Rencontrer les clients pour assurer le suivi commercial
- Évaluer et identifier les potentiels de chaque client



- Identifier les forces et faiblesses de l'offre au contact du réel pour adapter l'offre à la réalité du terrain.
- Faire remonter les besoins clients en interne pour adapter l'offre aux enjeux émergents.
- Organiser et prioriser les actions sur le parc clients pour répondre à tous les besoins
- Veiller à la bonne qualité du service rendu/du produit vendu et à la satisfaction du client.
- Veiller au respect des clauses contractuelles.
- Gérer les réclamations ainsi que les litiges commerciaux

ADMINISTRATIF

- Gérer les pièces de vente
- Réaliser un reporting régulier de l'activité (hebdomadaire ou mensuel)
- Veiller à la mise à jour du fichier client (contact, coordonnées, ...)
- S'assurer de la bonne réception des factures et du paiement des clients
- Participer aux réunions commerciales

Votre profil :

Vous avez minimum le niveau BAC+2 ou BTS technico-commercial (FED, GCF, ENR, NDRC,) ou DUT assimilé, et vous avez une expérience réussie d'au moins trois ans.

SAVOIR TECHNIQUE

- Connaissance de son entreprise, de son fonctionnement interne (process, méthode de vente, outils...) et de son positionnement
- Compréhension fine du produit ou service vendu et de ses avantages concurrentiels

TEMPÉRAMENT COMMERCIAL

- Rythme, envie et persévérance dans la prospection commerciale.
- Force de conviction, assertivité et leadership pour convaincre ses clients
- Sens de l'initiative, proactivité et autonomie
- Sens de la négociation
- Esprit de conquête
- Curiosité sectorielle

SAVOIR-ÊTRE

- Aisance sociale et capacité à créer du lien avec ses clients
- Écoute active et envie de comprendre pour trouver des solutions (problem solving)



- Résistance au stress des objectifs et à la fatigue des déplacements
- Persévérance et fiabilité
- Excellentes capacités d'organisation et d'adaptation

Règles individuelles & collectives :

- Respect du règlement intérieur
- Bienveillance, entraide
- Responsabilisation
- Proactivité

Horaires : du lundi au vendredi, de 7h30 à 16h00.

Rémunération : 1983.84 euros bruts mensuels + primes (mensuelle, trimestrielle, annuelle) sur objectifs + 13^e mois.

Avantages :

Voiture de fonction

Tickets restaurants (carte SWILE)

Café, thé offert

20% de réduction sur l'ensemble des produits

Pour postuler, envoyez votre CV à l'adresse suivante :

lco@equiprh.com