

COU2721 Ingénieur Commercial Marketing Direct H/F



Description du poste

Domaine d'activité principal	Banque/Commercial/Relation Client
Intitulé du poste	Ingénieur Commercial Marketing Direct H/F
Nombre de poste à pourvoir	1
Type de contrat	CDI
	<p>Vous intégrerez la branche Services-Courrier-Colis du groupe La Poste.</p> <p>Vous devrez développer le chiffre d'affaires des clients Entreprises Grands Comptes en vendant les solutions marketing direct de La Poste Solutions Business. Pour plus d'information : http://www.laposte.fr/entreprise.</p> <p>En qualité d'expert(e) de votre domaine au sein d'une équipe de commerciaux, vos connaissances dans le domaine du marketing direct et de la communication commerciale vous permettront de détecter et de développer de nouveaux business en collaboration avec les forces commerciales de La Poste et ses filiales.</p>
Description de la mission	<ul style="list-style-type: none">• Vous serez responsable des objectifs de chiffre d'affaires qui vous sont confiés.• Vous devrez mettre en place des actions de prospection afin de découvrir de nouvelles opportunités de développement sur le marché de la communication commerciale et du marketing direct et participerez à la conquête de nouveaux clients.• Vous développerez le chiffre d'affaires des clients Grands Comptes existants sur ces marchés.• Vous identifierez les clients à potentiel issus des portefeuilles des commerciaux de l'équipe et proposerez un plan de prospection.• Vous assurerez les rendez-vous clients à la demande des commerciaux, des Managers et du Directeur des Ventes qui auront préalablement identifié des besoins. <p>Rigoureux(euse), vous effectuez des analyses pertinentes et avez une excellente maîtrise des techniques de vente et des processus commerciaux.</p>
Profil recherché	<p>Votre goût du challenge, votre autonomie et votre esprit d'équipe sont reconnus.</p> <p>Vous recherchez la performance et placez haut vos critères de réussite.</p> <p>Votre sens de la relation client et votre capacité de conviction vous permettront de promouvoir efficacement les Solutions Business auprès des entreprises.</p> <p>Diplômé(e) d'un bac+4/5 dans le domaine commercial, vous possédez une expérience réussie de 3 ans min. dans le domaine B to B, notamment dans la vente d'un support média et/ou de solutions marketing direct.</p> <p>Salaire : 40 à 43 K€ commissionnement inclus + voiture de service + Smartphone + ordinateur portable + avantages Groupe.</p>
Formation & Expérience	<p>Permis B exigé.</p> <p>Votre zone commerciale : Nord-Pas-de-Calais et Picardie.</p> <p>Un parcours d'intégration est prévu.</p> <p>Evolution possible au sein du Groupe.</p>
Régions	Nord-Pas de Calais
Départements	NORD (59)
Ville	Lille

