

CHARGÉ DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Missions

- Identifier des cibles commerciales
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise
- Recruter et former les équipes de vente
- Prospecter une clientèle d'entreprises et de particuliers
- Mettre en place des actions de fidélisation

Compétences recherchées

- Maîtrise de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Techniques de management
- Techniques de négociation
- Maîtrise des outils informatiques

Cursus et formations

- Bac+3 RDCFI (Responsable du Développement Commercial France et International)

Perspectives d'évolution

Après plusieurs années d'expérience, le chargé de développement commercial pour évoluer vers le poste de directeur commercial.