

RESPONSABLE DES VENTES CAD CAM H/F

Talentissim recrute pour son client, une société experte dans la fabrication et la distribution d'outils standards et spécifiques pour le secteur médical basé en Haute-Savoie, **Responsable des ventes CAD CAM**

VOS MISSIONS :

Mission commerciale :

- ❖ Participer activement aux démarches commerciales France et Export pour développer le chiffre d'affaires sur l'activité CAD CAM ; optimiser la qualité du service client.
- ❖ Qualifier les fichiers clients/prospects, mener des actions de ventes sortantes et développer les ventes téléphoniques des appels entrants.
- ❖ Réaliser les offres de prix, le suivi et les relances par téléphone et e-mail.
- ❖ Renseigner techniquement tous les clients de façon autonome.
- ❖ Détecter des potentiels de croissance de chiffre d'affaires.
- ❖ Veille concurrentielle
- ❖ Collaborer avec le service infographie/communication pour l'édition et envoi des mailings de promotion des produits CAD CAM et pour l'actualisation des catalogues de présentation de produits CAD CAM.
- ❖ Proposer et suivre des développements de nouveaux produits selon les besoins du marché
- ❖ Prospection téléphonique de nouveaux clients ou réactivation d'anciens clients, mise à jour des fichiers et des structures de marché.
- ❖ Participer aux actions de développement des marchés exports. Participer aux différents salons et expositions du secteur dentaire. Visiter de temps en temps les clients prothésistes dentaires.

Vos missions administration des ventes

- ❖ Prise en charge totale de l'administration des ventes (de l'offre à la commande, livraison, expédition, facturation, exportation) pour les marchés France et Export.
- ❖ Assurer le suivi des commandes et des expéditions. - Prise en charge de la correspondance commerciale.
- ❖ Edition des différents tableaux de bord de suivi des ventes et CA mensuel/annuel.
- ❖ Préparation des salons/expositions en collaboration avec l'assistante ADV
- ❖ Récupération, enregistrement et traitement des plaintes et réclamations clients.
- ❖ Récupération, enregistrement des demandes et besoins clients.

PRINCIPAUX CRITERES DE PERFORMANCES :

- ❖ Respecter les relances suite aux offres.
- ❖ Respecter le suivi clients.
- ❖ Poursuivre le développement du chiffre d'affaires.
- ❖ Poursuivre la transmission d'informations quant au développement de nouvelles gammes d'outils CAD CAM.
- ❖ Capacité à vendre et à créer un bon relationnel client et prospect.
- ❖ Gérer l'administration des ventes.
- ❖ Transmettre les chiffres d'affaires des ventes CAD CAM mensuellement au PDG.
- ❖ Qualité relationnelle positive et constructive.

- ❖ Une bonne participation à la dynamique commerciale.
- ❖ Participation active au développement du volume de ventes et du chiffre d'affaires des outils CAD CAM.
- ❖ Bon relationnel avec les clients et prospects.
- ❖ Maintien d'un bon service commercial apprécié par les clients et prospects.
- ❖ Bonne maîtrise et bonne utilisation des bases de données clients/prospects/actions/plaintes/demandes clients.
- ❖ Un état d'esprit positif tourné vers le développement et la croissance de Precxis.

PROFIL :

- ❖ Connaissances et maîtrise de l'administration des ventes France et Export
- ❖ Connaissances et maîtrise des argumentaires de ventes des produits CAD CAM Precxis
- ❖ Connaissances et maîtrise de tous les outils informatiques (Word, Excel, ERP Procost, Powerpoint)
- ❖ Compétences en télévente et ventes en direct (salons)
- ❖ Compétences en approche commerciale
- ❖ Autonomie et proactivité dans la gestion et la réalisation du travail
- ❖ Maîtrise de l'anglais, connaissances de base en allemand et espagnol

REMUNERATION :

- ❖ Selon profil

CANDIDATURE :

Envoyez vos candidatures par mail à candidature@talentissim.fr

A votre disposition pour tous renseignements au : 06 13 48 30 17