

RESPONSABLE RELATION CLIENT (H/F)

Descriptif du poste

Nous recherchons pour un de nos clients, Organisme de Formation et Conseil à taille humaine, spécialiste national des activités médicotechniques et de la santé à domicile, un(e) Responsable Relation Client.

Dans le cadre de vos fonctions, vous aurez pour principales missions :

- Gérer la relation avec les clients existants dans une dynamique de promotion et de vente de prestations de service (conseil et formation),
- Démarcher et prospecter toute entreprise du domaine d'activité pour accroître la base client,
- Participer à des actions commerciales pendant des manifestations événementielles (Salons – Réunions locales – Animations clients)
- Organiser les tournées et itinéraires en fonction de la planification des RDV,
- Avoir la capacité de présenter en détail les solutions et services de l'entreprise. Une formation complète sur le catalogue des prestations (Conseil & Formation) sera dispensée préalablement à la prise de fonction en autonomie,
- Suivre et adapter l'argumentaire de vente spécifique aux différents types de clientèles rencontrées,
- Réaliser les propositions commerciales et/ou devis client,
- Négocier et conclure par la signature d'un bon de commande,
- Informer le backoffice de l'entreprise de l'accord client et assurer le suivi des prestations vendues en étant garant de la satisfaction client,
- Fournir tous les éléments nécessaires aux services Production et Administratif pour permettre la réalisation et la facturation de la prestation vendue.
- Rédiger des comptes-rendus destinés à la hiérarchie sur des outils numériques fournis par l'entreprise
- Alimenter la base CRM de l'entreprise pour tracer de façon hebdomadaire toute action de la gestion de la relation client

Profil recherché

- Vous êtes le principal point de contact de votre client en vous positionnant comme l'ambassadeur de ce dernier auprès de votre entreprise,
- Vous connaissez le marché et l'écosystème des métiers des professionnels de la santé à domicile,
- Vous avez idéalement une ou plusieurs expériences acquises dans la relation client et/ou dans des activités Front Office idéalement chez un PSDM / PSAD / Fabricant DM
- Vous avez des aptitudes commerciales et une appétence pour développer des relations client/fournisseur durable,
- Vous êtes méthodiques, rigoureux et impliqués avec un sens de l'écoute et du service développé dans une dynamique de motivation sans faille,
- Vous êtes disponibles et mobiles en semaine afin de vous permettre de parcourir un nombre de départements significatifs (France sud) pour gérer la relation de vos clients et adresser les prospects de votre secteur géographique.
- Le poste est à pouvoir sur Toulouse car rattaché à la direction commerciale et au siège social de l'entreprise. Toutefois, le lieu d'habitation du candidat retenu peut se situer hors Toulouse dès lors qu'il est sur son secteur d'actions. La gestion de l'activité en home-office (Télétravail) pourra alors être envisagée selon le lieu d'habitation du candidat retenu,
- Vous devez donc impérativement être titulaire du permis B pour vous déplacer sur votre secteur. Un véhicule de service sera mis à disposition à cet effet.

Formation

- Vous êtes titulaire à minima d'un bac+2 ou d'une équivalence VAE acquis dans une école de commerce et/ou de marketing/vente
- Vous pouvez justifier de 2 années ou plus d'activité dans la vente en BtoB de prestations de services idéalement dans le domaine des prestataires de santé et distributeurs de dispositifs médicaux type PSDM / PSAD ou organismes de formation.
- Toute formation commerciale complémentaire constituera un atout supplémentaire pour cette prise de poste.

Rémunération et outils mis à disposition

- Rémunération annuelle constituée d'une partie fixe et d'une partie variable sur objectifs de prise de commande et de chiffres d'affaires facturés
- Voiture de service, ordinateur portable, tablette et téléphone mobile fournis

Informations complémentaires sur le poste et l'entreprise

- Secteur d'activité
 - o Formation professionnelle et conseil pour adultes
- Taille d'entreprise
 - o 10 collaborateurs internes (Responsables Relation Client, formateurs, consultants et fonctions support) et des formateurs et consultants externes selon thématiques
- Statut du poste
 - o Cadre
- Type de contrat
 - o CDI
- Localisation
 - o Mobilité sur le Grand Sud
- Rémunération
 - o A définir selon profil
- Démarrage
 - o Au plus tôt

Informations sur le cabinet de recrutement

PEPS Consultants est un cabinet de conseil spécialisé en gestion des ressources humaines intervenant auprès de toutes tailles d'entreprises et de tous secteurs d'activité. Notre équipe de Consultants spécialisés dans les activités de recrutement couvre tous les métiers sur des fonctions de cadre et de cadre dirigeant.

contact@peps-consultants.fr

www.peps-consultants.fr

