

# Vendeur Conseil



## GÉRER UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS



- Vend l'ensemble des produits de la concession afin d'atteindre ses objectifs de marge, de chiffre d'affaires, et de parts de marché
- Développe et fidélise sa clientèle
- Prospecte sur un secteur géographique afin de conquérir de nouveaux clients
- Propose des services connexes au commerce des machines (financement, assurances...)

## GÉRER ET ORGANISER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE



- Alimente et met à jour le CRM
- Élabore et suit le planning de prospection
- Assure la rentabilité de chacune de ses affaires
- Gère les litiges et réclamations des clients de son secteur

## COMPÉTENCES



- Expérimenté à la vente
- Maîtrise de l'outil informatique
- Connaissance des produits concurrents

## QUALITÉS



- Esprit de conquête
- Rigueur
- Excellent contact commercial
- Écoute
- Ténacité



**CLAAS**

