

Recruteur	TALEEZ
Adresse	425 RUE JEAN ROSTAND
Code postal	31670
Ville	LABEGE
Référence	2p9086
Titre de l'offre	RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL GRAND COMPTES / BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DEALERS (f/h)
Description de la mission	Aider nos clients à mieux gérer leurs liquides grâce à nos solutions de stockage et de transport de liquides de qualité supérieure.

Notre vision :

Une cuve Duraplas dans chaque ferme en Europe .

Nos valeurs :

CONFIANCE : loyauté , transparence les uns envers les autres et accepter le contrôle comme mesure de protection de la confiance ,

PRENDRE SOIN : être serviable et aider nos clients, nos fournisseurs et nos collègues ,

EFFORT SUPPLEMENTAIRE : être conscient que la performance de chacun au sein de l'équipe conduit à la performance globale de l'entreprise,

PRENDRE L'INITIATIVE : dynamisme ! Notre équipe ne se contente pas d'attendre et de voir : elle agit ! Elle trouve toujours des solutions aux problèmes rencontrés et elle est créative en terme d'erreurs elle ne reproduit pas les mêmes,

ENGAGEMENT : optimisme ! Nous avons une attitude positive "YES WE CAN". Notre équipe s'engage à réaliser avec diligence et concentration sa mission au quotidien,

CHANGEMENT : avec plaisir ! Nous considérons les nouvelles méthodes et les nouveaux processus comme des occasions de s'améliorer, nous sommes moteur dans le changement et notre équipe accepte de sortir de sa zone de confort.

Grandie par la notoriété de ses cuves, Duraplas ne cesse d'investir dans de nouveaux projets et c'est pour soutenir sa croissance que nous recrutons notre futur.e COMMERCIAL GRANDS COMPTES/KEY ACCOUNT MANAGER (h/f) .

Venez développer & exprimer votre talent !

Le poste

Rattaché.e à la Direction Commerciale vous êtes responsable du Développement Commercial des Mégastores; qui sont les Clients Grands Comptes du groupe.

Grâce à vos compétences et vos qualités vous aider notre groupe à obtenir une meilleure reconnaissance de la marque et une croissance financière.

Votre portefeuille de client sera principalement constitué de concessions agricoles.

Votre zone de déplacement sera national (France entière) .

Vos principales missions seront les suivantes :

Démarcher et intégrer de nouveaux comptes clés grâce à l'élaboration d'un plan de prospection personnalisé (étude du groupe d'influence, ...)

Développer les mégastores sur le territoire national (mener les négociations stratégiques et commerciales biannuelles avec les maisons-mères, prise de commande de stock mensuelles)

Planifier des tournées efficaces pour rencontrer toutes les bases des mégastores,

Planifier et effectuer une journée visite au siège de l'entreprise pour les mégastores ,

Participer et faire remonter des informations terrain pour aider à la création de contenus (web, print,...)

	D'une manière générale, votre mission sera d'assurer la mise en œuvre des plans de vente et marketing en adéquation avec les attentes des clients et en conformité avec le plan stratégique de l'entreprise.
Type de contrat	CDI
Télétravail	Non spécifié
Description de la société	La société Duraplas est une entreprise familiale qui fut créée en 2006 par les frères BLACHON ; agriculteurs d'origine ils se lancent dans le rotomoulage en vue de perfectionner les outils agricoles et d'améliorer les conditions de vie des agriculteurs. Aidés par d'autres partenaires de Duraplas basés en Australie, aux États-Unis, en Argentine, au Royaume-Uni et Nouvelle-Zélande, les gérants développent Duraplas en France. Puis, grâce au succès de leurs produits, une filiale est développée par la suite en Allemagne.
Localisation	Lyon
Pays	Array
Description du profil	Vous avez une expérience en développement commercial qui est reconnue et d'a minima 3 ans sur un poste similaire . Vous êtes reconnu(e) pour votre adaptabilité, votre grande flexibilité et votre capacité à interagir avec les autres et à travailler en collaboration pour un objectif commun de satisfaction client. Homme/Femme de terrain, vous faites preuve d'une grande disponibilité et d'excellentes capacités d'organisation. Votre goût du résultat , votre capacité à négocier et à construire avec les clients/prospects une relation durable sont des réussites dont vous faites preuve et ce sont des challenges que vous aimez relever . Vous faite preuve d'agilité et vous trouver toujours des solutions qui vous permettent d'atteindre vos objectifs commerciaux. Ce poste nécessite des déplacements au niveau national et demande une grande disponibilité. Vous êtes idéalement situé.é à proximité de notre siège administratif (Tence-43) ou de nos bureaux commerciaux (Chelles-77). Nous vous offrons: Une rémunération attractive : à partir de 60k€ annuels bruts + bonus + super bonus + voiture de fonction Une mutuelle famille prise en charge à 100% par l'employeur Un plan d'intégration Une formation dédiée sur nos produits, nos process et nos outils
Expérience	Expérimenté (3-10 ans)