

Annnonce: Commercial Export Indépendant_Agro-alimentaire

Agent Commercial basé en Belgique, actif dans le secteur de l'agro-alimentaire recherche un commercial pour développer ensemble la société.

Déplacements longs (2-3 semaines par déplacement) sur des destinations éloignées (Antilles, Océan indien) environ 2-3 fois par an.

Fort profil commercial recherché- prospection, visites clients, relances téléphoniques clients...

Démarrage dès que possible

Type de contrat freelance/Indépendant. 100% commissions.

Poste home working avec au démarrage quelques déplacements sur Bruxelles

Poste

Nous recherchons un Indépendant motivé pour s'investir dans le développement de l'activité. L'objectif est le suivi et développement des affaires actuelles mais aussi trouver de nouveaux produits, gammes, services, territoires

La personne sera en charge de territoires actuels (Antilles, la Guyane et l'île Maurice) avec un portefeuille de clients.

Suivi téléphonique de la clientèle très important.

Liberté dans les horaires, l'organisation.

Rémunération à la commission estimée de la 1ere année entre 30 K€ et 40K€ avec potentiel de croissance en fonction de l'investissement de la personne (50% sur les commissions des ventes propres et 15% sur les commissions du reste de l'activité export).

Partenariat, association ou autres envisageables à terme.

Tâches :

1. Animation du réseau clients existant (Guyane, Antilles et Maurice):
 - a. Visites, suivi, relances des clients par téléphone (au quotidien)
 - b. Responsable de proposer des promotions, nouveautés aux clients régulièrement.
 - c. Communication avec les magasins sur les produits disponibles pour encourager le passage de commandes.
 - d. Négociations commerciales, mise à jour des tarifs et des gammes
 - e. Analyse de la concurrence, stores check, connaissance du territoire
 - f. Supervision des commandes et paiements (responsable du bon fonctionnement)

2. Développement de l'activité au travers :
 - a. Prospection de clients sur territoires existants et nouveaux
 - b. D'initiatives, idées, actions, nouveaux produits...

3. Support général à l'activité (administratif, commercial..).

Profil

Expérience dans les déplacements et surtout longs déplacements

Français courant.

Anglais nécessaire (Espagnol ou Italien un plus)

Diplomatie, bon relationnel, contact facile.

Qualité de négociation,

Expérience dans le domaine du commerce alimentaire est un plus.

Réactivité et bon service client (customer service)

Bon niveau d'Excel.

Esprit d'initiative et entrepreneurial

Autonomie