

Télévendeur H/F/N

Vos activités

Responsable du développement commercial du portefeuille de clients assignés sur différents canaux de vente, le/la télévendeur/télévendeuse gère les clients à distance par téléphone, e-mail ou autres outils permettant le partage d'informations utiles au développement commercial.

Il/elle interagit avec les services concernés aux fins de la gestion de la clientèle. Qualifie les prospects et gère des campagnes ponctuelles spécifiques.

Gestion des clients dans son portefeuille

- Contacte les clients du portefeuille attribué. Bien qu'affectés à des commerciaux, ils bénéficient d'un accompagnement à distance (téléphone, e-mail, etc.), selon les activités et les délais définis par le responsable, en collaboration avec les responsables commerciaux des différents produits et autres services concernés, afin de développer la clientèle en augmentant ou en renforçant la part de marché.
- Gère son portefeuille clients de manière autonome, conformément aux instructions et aux directives définies par le responsable.
- Oriente les clients vers des services spécifiques et propose des produits et des campagnes dédiées.
- Consulte l'historique du contact pour déterminer l'activité téléphonique et le contenu à partager.
- Répond aux besoins des clients en leur fournissant des informations utiles afin d'accroître la part de marché de BestDrive. Selon son domaine d'expertise, il est autonome dans le choix des procédures et des méthodologies à utiliser pour atteindre les objectifs fixés.
- Gère les problèmes et situations imprévisibles nécessitant une solution alternative, tout en respectant les règles et les limites de BestDrive.
- Veille à la gestion et à la signature des contrats par les clients.
- Participe à la mise à jour, sur demande de l'administration des ventes, de la base de données clients.

Renfort prise clients

Accompagne l'équipe commerciale dans la gestion des clients spécifiques afin de renforcer les activités commerciales

Support à Pricing et Marketing

Identifie et communique les informations pertinentes du marché aux services Pricing et Marketing

Programmation et Reporting

- En synergie avec la stratégie commerciale, gère la planification



Référence
REF89666A

Domaine fonctionnel
Marketing and Sales

Site
Le Meux

Niveau de leadership
Leading Self

Flexibilité du poste
Hybrid Job

Unité légale
ContiTrade France

mensuelle des contacts pour le portefeuille et les campagnes ponctuelles pour atteindre les objectifs définis.

- Gère les activités avec souplesse en fonction des besoins commerciaux.
- Vérifie les résultats finaux, analyse les écarts et reprogramme.
- Utilise quotidiennement le CRM pour mettre à jour les dossiers clients (y compris les attributs marketing) et compiler les rapports de visite.

Pré-qualification des Prospects

Contacte les prospects identifiés par le Responsable, dans le but de vérifier les références, les données personnelles, le potentiel et le motif du contact et, si nécessaire, recueillir la demande de rendez-vous avec les commerciaux

Innovation

Contribue de manière proactive à la génération d'idées innovantes et à l'amélioration continue

Votre profil

- 2 ans d'expérience minimum sur un poste similaire
- Bon sens relationnel
- Connaissance des secteurs B2B et de l'après-vente ou de l'automobile
- Maîtrise des calculs numériques
- Expérience de 2 ans minimum en gestion de projet
- Anglais

Notre offre

Prêt à prendre la route avec Continental ? Votre première étape : enregistrer votre profil sur notre site en ligne.

A propos de nous

BestDrive, c'est votre partenaire dédié pour vous conduire vers le succès !

Spécialiste du pneumatique ainsi que de l'entretien automobile et poids lourd, BestDrive compte aujourd'hui plus de 1 300 collaborateurs répartis dans plus de 230 centres automobiles à travers la France.

Rejoignez une entreprise innovante, dynamique et experte, membre du Groupe Continental, qui prend soin de tous types de véhicules.