

Représentant junior des ventes sur le terrain dans le secteur de la restauration rapide et de la vente au détail – France / Belgique

Vous êtes une personne enjouée, curieuse, proactive et axée sur les résultats, passionnée par l'établissement de relations durables avec les clients ? Vous vous épanouissez dans un environnement dynamique où la réalisation des objectifs de vente est à la fois un défi et une récompense ? Si c'est le cas, nous vous recherchons pour rejoindre notre équipe en tant que **Junior Field Sales Representative sur les marchés français et belge** afin de travailler avec des marques fortes sur le marché de la restauration rapide et de la distribution.

Nous attendons que vous viviez en France ou en Belgique et que vous maîtrisiez la langue française, bien sûr!

À propos de nous :

SPI Global Play est le principal fournisseur et fabricant de concepts complets dans le secteur des loisirs et du divertissement. Nous planifions, concevons, développons, produisons, installons et entretenons tout, des petites structures de jeu aux grandes installations de loisirs basées sur l'expérience et aux centres multiloisirs. SPI Global Play fait partie du groupe international Global Leisure Group.

Notre idée commerciale est d'offrir aux entreprises du monde entier des concepts complets et des solutions clés en main pour créer des activités uniques basées sur l'expérience pour tous les âges dans des environnements publics et commerciaux. Nous sommes fiers d'être le partenaire de marques bien établies dans le segment QRS & Retail.

Vous trouverez de plus amples informations sur notre site web : www.spiglobalplay.com

Responsabilités :

- **Recherche de nouveaux prospects** : Identifier et poursuivre de nouvelles opportunités commerciales par le biais d'une prospection proactive et d'efforts de mise en réseau.
- **Négociation et clôture** : Négocier habilement les termes et conditions avec les clients potentiels, afin de conclure avec succès les contrats de vente.
- **Atteindre les objectifs de vente** : Atteindre et dépasser régulièrement les objectifs de vente personnels et collectifs grâce à des efforts soutenus et à des tactiques de vente stratégiques.
- **Établir des relations avec les clients** : Cultiver des relations solides, basées sur la confiance et la connaissance, avec les clients afin d'assurer leur satisfaction et leur fidélité à long terme.
- **Participation aux réunions** : Participer à des réunions régulières avec les clients pour pénétrer le marché et gagner des affaires.
- **Suivi** : Assurer un suivi efficace et en temps opportun des demandes de renseignements, des clients potentiels et des clients existants afin d'entretenir les relations et de maximiser les opportunités de vente.
- **Prévisions** : Utiliser la connaissance du marché et les données de vente pour établir avec précision les prévisions de vente et contribuer aux initiatives de planification stratégique.
- **Évaluer les besoins des clients** : Comprendre les besoins et les défis uniques de chaque client et proposer des solutions sur mesure pour répondre efficacement à leurs besoins.
- **Multitâche** : Travailler de manière structurée avec plusieurs clients et leurs projets simultanément afin de respecter les délais et d'obtenir des résultats.
- **Participation aux projets** : Participer à des projets en cours, fournir une aide à la vente et des conseils si nécessaire pour garantir des résultats fructueux.

Compétences requises :

- Minimum 2 à 3 ans d'expérience dans la vente sur le terrain
- Diplôme dans le domaine du commerce, des affaires, du marketing ou de l'économie.
- La maîtrise du français et de l'anglais est essentielle.
- Solides compétences en matière de communication et de relations interpersonnelles.
- Réussite avérée en matière de vente.
- Capacité à travailler de manière indépendante et en équipe.
- Excellentes capacités de négociation et de persuasion.
- Souci du détail et sens aigu de l'organisation.
- Bonne capacité à planifier et à effectuer plusieurs tâches à la fois.
- Permis de conduire et voiture.
- Connaissance de la boîte à outils Office (Excel, PowerPoint et Word, etc.).

Compétences supplémentaires (souhaitables mais non obligatoires) :

- Expérience dans une fonction similaire de vente sur le terrain.
- Connaissance du logiciel CRM SuperOffice ou d'un système CRM similaire.
- Connaissance de l'outil de navigation LinkedIn.
- La maîtrise d'autres langues est un atout.

Si vous êtes prêt(e) à relever un défi dans le domaine de la vente, postulez dès maintenant pour faire partie de notre équipe dynamique. Rejoignez-nous pour façonner l'avenir de notre entreprise tout en faisant progresser votre carrière.

Votre bureau pour le segment QSR & Retail est basé à : Liège, Belgique

Jours de déplacement : environ 3-4 jours par semaine.

Nous offrons :

Au sein de notre groupe d'entreprises en pleine croissance dans le secteur des jeux et des loisirs, nous offrons un large éventail de possibilités de développement personnel. Nous ne nous contentons pas de vous offrir un emploi ; nous vous invitons à un voyage de découverte de soi et d'exploration professionnelle.

Rejoignez-nous et embarquons ensemble dans cette aventure passionnante.

Veillez soumettre votre CV et une lettre de motivation détaillant votre expérience pertinente et expliquant pourquoi nous devrions vous choisir, vous, pour ce poste.

Veillez envoyer votre CV à retail@spiglobalplay.com.

Dernier jour de dépôt des candidatures: 3 mai 2024.