|  |
| --- |
| **Responsable Commercial** **Horizons Alsace Chimie** |

Rédigée par Clara GRAU, Charlotte STUTZMANN et Kolya LEFORT AL-DURRAH, dernière mise à jour le 20/07/2020

**MISSION PRINCIPALE**

La mission principale du responsable commerciale est de prévoir le développement et la stratégie commercial, ainsi que s’occuper des relations clients (prospection de nouveaux clients et fidélisation des anciens).

**PROFIL**

Le rôle des responsables commerciaux est d’être l’élément moteur de l’activité puisqu’il est le premier contact avec les industriels. Ce pôle exige donc du sérieux, de la motivation et une certaine aisance dans les relations humaines..

**COMPÉTENCES**

Aisance à l’oral et à l’écrit, compétences relationnelles, réactivité

**MISSIONS ET ACTIVITÉS**

1. **Mission : Prospection**
* Mailing
* Phoning
* Participation à différents forums (Alsace Tech, village de la chimie…)
* Conception d’une stratégie commerciale
* Fidélisation des anciens clients
1. **Mission : Développer le réseau de prospection / mise à jour la base de donnée**
* Rechercher des prospects via différentes base de données, des rencontres etc...
* Vérifier que la liste de clients/prospects (actuelle BDD) soit toujours d’actualité (adresses mails, numéro de téléphone, adresses valides)
* Saisir les opportunités afin de rencontrer un maximum d’industriels/de personnes pouvant apporter leur aide à la junior
1. **Mission : Gérer le Comité d’Honneur (membres et mails)**
* Mettre à jour, chaque année, les membres faisant partie du Comité d’Honneur
* Création de postes Linkedin (en collaboration avec le pôle communication) afin de trouver des études