



Fiche de poste : Chargé de clientèle F/H

Direction : Réseau

Hiérarchique : RA

Définition du poste :

Assister le responsable d'agence dans le développement de l'activité commerciale d'une agence O₂ au niveau local.

Missions principales :

- Développer et animer un réseau de prescripteurs (commerçants, CE, mairies...),
- Faire connaître la société O₂ au niveau local par tous les moyens en sa possession (mise en place d'actions commerciales, participations à des salons...),
- Effectuer les visites chez les prospects afin d'évaluer leurs besoins et de leur vendre un contrat adapté,
- Suivre la mise en place de la prestation chez ses clients,
- Assurer et gérer la satisfaction clients,
- Effectuer les rapports d'activités demandés par l'entreprise (notamment à l'aide du logiciel interne),
- Encadrer, le cas échéant, les stagiaires commerciaux

Ces missions principales peuvent être complétées par des demandes de la part de la hiérarchie.

Compétences requises :

- Connaissance du tissu économique local (entreprises concurrentes, zones à prospecter...)
- Connaissance des techniques de vente
- Maîtrise des procédures internes
- Goût pour le terrain et l'opérationnel
- Sens du service client, écoute,
- Esprit de conquête
- Capacité de travail, implication
- Bonne présentation
- Partage des valeurs de l'entreprise

Pré-requis :

Une expérience commerciale probante est recommandée, idéalement en BtC. Une sensibilité pour les services à la personne est indispensable. La possession du Permis B et la maîtrise de l'outil informatique sont indispensables.

Caractéristiques particulières (si nécessaire) : Le chargé de clientèle est amené à se déplacer régulièrement chez les prospects/clients et prescripteurs. Les horaires sont fonction de la nécessité de l'activité (rendez-vous prospects fréquents en fin de journée et le samedi matin).