

## Fiche de Poste : Commercial(e)

---

### Titre du poste :

Commercial(e) spécialisé(e) en Marketing Digital et Développement Web

---

### Description du poste :

Le/la Commercial(e) est chargé(e) de développer le portefeuille clients de l'entreprise en promouvant les services de **marketing digital** (community management, emailing, campagnes publicitaires, etc.) et de **développement web** (création de sites vitrines, e-commerce, et applications web).

Il/elle est également responsable de l'élaboration d'offres techniques et financières personnalisées pour répondre aux besoins des clients, en collaboration avec les équipes internes, tout en veillant à maximiser la satisfaction et la rentabilité.

---

### Responsabilités principales

#### 1. Prospection et Développement Commercial

- Identifier et contacter des prospects qualifiés par des canaux variés (réseaux sociaux, appels téléphoniques, rencontres professionnelles).
- Présenter les services de marketing digital et de développement web et identifier les besoins spécifiques des clients.
- Élaborer des propositions commerciales adaptées pour convaincre et conclure des contrats.

#### 2. Élaboration des Offres Techniques et Financières

- Travailler en collaboration avec les équipes techniques pour recueillir les informations nécessaires à la création des offres.
- Concevoir des offres techniques détaillées décrivant les solutions proposées (portée du projet, outils, calendrier).
- Préparer des propositions financières alignées sur les objectifs de l'entreprise et sur les budgets des clients.
- Négocier les termes des contrats pour s'assurer d'une bonne rentabilité tout en respectant les attentes des clients.

#### 3. Gestion de la Relation Client

- Accompagner les nouveaux clients tout au long du cycle de vente, depuis la première prise de contact jusqu'à la signature du contrat.
- Maintenir un contact régulier avec les clients existants pour détecter de nouvelles opportunités ou besoins.
- Assurer un suivi rigoureux des engagements pris et résoudre les éventuels problèmes en collaboration avec les équipes internes.

#### 4. Suivi des Performances et Reporting

- Suivre les indicateurs de performance commerciale (prospects, taux de conversion, CA généré).
- Fournir des rapports réguliers sur les activités commerciales et les résultats obtenus.
- Participer aux réunions stratégiques pour évaluer les progrès et ajuster les actions commerciales si nécessaire.

## 5. Contribution à la Stratégie Commerciale

- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale et marketing avec la direction.
  - Proposer des idées innovantes pour améliorer les offres et capter de nouveaux marchés.
- 

### Compétences requises

#### Techniques

- Maîtrise des techniques de prospection, de négociation, et de conclusion de ventes.
- Capacité à comprendre des besoins complexes et à les traduire en propositions techniques claires et attractives.
- Excellente maîtrise des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint).
- Familiarité avec les budgets, calculs de rentabilité, et construction d'offres financières.
- Connaissance des outils CRM

#### Organisationnelles et Relationnelles

- Capacité à gérer plusieurs projets en simultané tout en respectant les délais.
  - Excellentes compétences en communication orale et écrite.
  - Grande autonomie et sens de l'organisation.
  - Esprit analytique et attention aux détails.
- 

### Profil recherché

- Formation** : Bac+2/3 en commerce, marketing, ou gestion de projets.
- Expérience** : Minimum 2 ans d'expérience dans un poste similaire
- Langues** : Maîtrise du français (l'anglais est un plus).

### Comment postuler:

#### Postuler via ce lien:

<https://forms.gle/nFnhwB4HCSYVh1UU8>