

Attaché commercial télévente



<p>Titre : Attaché commercial télévente</p>	<p>Missions / Activités : Gérer un portefeuille de clients par téléphone, les suivre, les fidéliser et acquérir de nouvelles parts de marché en développant leur trafic dans le respect de la stratégie commerciale. Identifier et qualifier en terme de transport et flux de transport les nouveaux clients. Prospector par téléphone afin de promouvoir DHL et s'efforcer de concrétiser. Être relais de communication entre les services transverses et le client (comptabilité client , service client, marketing,...). Etre support au recouvrement sur leur portefeuille. Proposer les produits en adéquation avec les besoins du client et construire une offre tarifaire et de service en garantissant la rentabilité des comptes clients et prospects, dans le respect de la stratégie et des normes commerciales. Être en veille constante sur la marge de leurs clients. Travailler en collaboration avec les opérationnels de son secteur. Alimenter les bases de données et les rapports d'activités. Recueillir les informations auprès de ses clients, prospects, ... et réaliser une veille concurrentielle du secteur.</p>
<p>Rattachement hiérarchique : Superviseur Télévente ou Manager Télévente</p>	
<p>Attendus du poste : Gère, fidélise et développe, par téléphone, un portefeuille de clients et prospects sur son domaine d'activités, afin de réaliser ses objectifs quantitatifs et qualitatifs de revenu et de marge, conformément à la politique commerciale et dans le respect des procédures de l'entreprise.</p>	<p>Indicateurs de performance / KPI : Objectifs de développement de portefeuille et d'acquisition (CA, croissance, marge,...). Objectifs d'appels Objectifs de saisie dans l'outil</p>
<p>Périmètre de responsabilité Périmètre d'intervention : portefeuille clients de son domaine d'activités Management Hiérarchique (nb FTE) : 0 Management Fonctionnel (nb FTE) : 0 Dimension budgétaire : CA et/ ou marge sur le portefeuille Responsabilités juridiques : Non</p>	