

Chargé de développement commercial B to B F/H

Grand-Est • Référence OF00103922

Date de modification

11/04/2025

Contrat

CDI

Niveau d'études

Bac+2

Département

Marne - 51

Ville

Reims

Entité

<p>La Poste Groupe change, nos métiers évoluent.
Etre toujours au plus près des Français, développer la confiance dans le numérique et être acteur de la transformation écologique, c'est aussi le sens de notre métier.
Rejoindre La Poste Groupe, c'est rejoindre une entreprise responsable, riche de ses 232 000 collaborateurs !
Pour l'égalité des chances, La Poste fait vivre la diversité. Nos postes sont ouverts à toutes et à tous.
Vous aussi, engagez-vous à nos côtés pour donner du sens à votre métier.</p> <p>C'est qui MEDIAPOSTE ?</p> <p>Une entreprise du groupe La Poste spécialisée dans la communication de proximité (pour en savoir plus : www.mediaposte.fr) ! Nous avons une quinzaine de solutions de communication à proposer à l'ensemble de nos clients, en print ou en digital.</p> <p>Expert de la communication locale, MEDIAPOSTE, filiale du Groupe La Poste, accompagne le commerce et les acteurs locaux dans le choix de dispositifs de communication guidés par la qualité et l'efficacité. Notre maîtrise 360° des leviers d'activation réconcilie le print et le digital et nous innovons pour proposer des combinaisons intelligentes et performantes de mix média, qui s'ajustent aux spécificités territoriales et aux profils des consommateurs.</p>



Filière Métier

Commercial

Mission

C'est quoi le métier ?

- Vous êtes responsable d'un portefeuille d'une centaine de clients auxquels vous vendez des solutions de communication pour développer leur CA.
- Vous gérez vos ventes de A à Z en binôme avec un Assistant Commercial, de la prospection au suivi client.
- Vous faites à la fois de la fidélisation clients à 40% et de la prospection 60%.
- Vous définissez la stratégie commerciale de votre portefeuille qui vous amènera à la performance.

□, editeur_offres

Profil

C'est quoi le métier ? -Vous êtes responsable d'un portefeuille d'une centaine de clients auxquels vous vendez des solutions de communication pour développer leur CA. -Vous gérez vos ventes de A à Z en binôme avec un Assistant Commercial, de la prospection au suivi client. -Vous faites à la fois de la fidélisation clients à 40% et de la prospection 60%. -Vous définissez la stratégie commerciale de votre portefeuille qui vous amènera à la performance., editeur_offres

Formation et expérience

C'est quoi les avantages ? -Télétravail : 2 jours par semaine -Horaires fixes du lundi au vendredi -Rémunération : Fixe + variable attractif avec booster de vente (challenge hebdo et mensuel, incentive, performer mensuel...). - Parking gratuit -Salle de repos et cuisine (micro-ondes, frigo, ...) -Un parcours d'intégration pour vous apprendre le métier et une formation continue pour la montée en compétences. -Mutuelle d'entreprise -Un manager de proximité et une équipe (vous ne serez donc jamais seul !). -Des possibilités d'évolution au sein de MEDIAPOSTE et du Groupe La Poste. Que vous ayez une première expérience ou que vous sortiez tout juste des études, n'hésitez plus venez nous rejoindre! Issu d'une formation en vente (Types : BTS NDRC, TC, MCO,...), vous êtes à l'aise avec les techniques de vente, editeur_offres