

Au sein de la société française PROBURO spécialisée dans la papeterie, les fournitures scolaires et de bureau et le mobilier de bureau, vous aurez pour mission :

- Gérer, développer et entretenir un portefeuille de clients dans une démarche de partenariat solide et de confiance afin d'être toujours plus axé satisfaction client,
- Être attentif aux exigences et aux problématiques de vos clients, savoir leur apporter conseil et réponses techniques appropriées,
- Identifier les interlocuteurs clés et prospects potentiels
- Prospecter et réaliser l'acquisition de nouveaux comptes,
- Réaliser une veille concurrentielle du secteur,

Vous possédez un Bac +2 dans la vente et/ou une expérience d'au moins 3 ans dans un poste similaire

Vous êtes une personne dynamique, volontaire, proactive, organisée et possédez un réel sens du service.

Salaire : rémunération fixe (selon profil) + variable + remboursement de frais

Vous aurez à votre disposition un ordinateur et une voiture de service.



CV + lettre de motivation à adresser à : paulinelubrano@orange.fr