

GROUPE

numericable^{THD}

SFR

COMMERCIAL

MARCHÉ GRAND PUBLIC

LE CONSEIL DU RECRUTEUR

Sur un marché fortement concurrentiel, nous avons besoin de renforcer nos équipes commerciales par des tempéraments alliant pugnacité et esprit de conquête et sens de l'accompagnement. Aimer les challenges et aller à la rencontre des autres est un véritable atout

LE MÉTIER EN QUELQUES MOTS

Les enjeux :

- Développer les ventes au travers de l'ensemble des réseaux de distribution : espace SFR, grandes enseignes de la distribution, site Internet sfr.fr
- Contribuer à la différenciation de la marque SFR

Les objectifs :

- Accroître le chiffre d'affaires sur le parc clients
- Acquérir de nouveaux clients
- Maîtriser la fidélisation grâce à la satisfaction de nos clients

LES DIFFÉRENTES FONCTIONS ET MISSIONS PROPOSÉES

Ingénieur(e) commercial(e) : animer les réseaux de distribution d'un secteur géographique pour développer le chiffre d'affaires et améliorer la satisfaction de nos clients

Responsable comptes clés : négocier les accords cadres avec les comptes clés des différents réseaux de distribution au niveau national

Chef des ventes régional(e) : assurer le management opérationnel d'une équipe d'Ingénieurs Commerciaux

LES COMPÉTENCES RECHERCHÉES

Connaissances métier :

- Les techniques de vente et de négociation
- Les offres et l'environnement Télécom Fixe et Mobile : produits / contenus, marché / concurrence
- Une forte orientation business

Qualités humaines :

- De la rigueur et de l'organisation
- De l'implication et le goût du challenge
- De la pédagogie
- Et une forte capacité à faire adhérer

LES CHIFFRES CLÉS

6 Directions commerciales Régionales

Une cinquantaine d'ingénieurs commerciaux

Des formateurs et des coach

Réseau de distribution :

840 magasins « espace SFR »

2 000 points de vente en grande distribution

site web sfr.fr

Centres de Relation Clients