

Le commercial terrain assume la responsabilité stratégique de la gestion commerciale et opérationnelle des ventes, visant à assurer la croissance et la satisfaction des clients du secteur qui lui est confié.

MISSIONS

- Prospecter et présenter l'entreprise ainsi que les produits à de nouveaux clients.
- Organiser et suivre votre portefeuille.
- Fidéliser et développer votre clientèle dans le cadre de la politique commerciale du groupe DS Restauration.
- Participer à la réunion commerciale mensuelle.

PROFIL SOUHAITÉ

- Bac+2 dans le domaine de la vente et/ou expérience professionnelle dans le secteur de la restauration.

QUALITÉ

- Bonne connaissance des produits, des métiers de bouche et du secteur géographique dans lequel vous évoluez.
- Goût de l'effort et de la réussite et forte autonomie.