



## ASSISTANT(E) COMMERCIAL(E)

MOOVETIC EST UNE ENTREPRISE FRANÇAISE SPECIALISEE DANS L'HABILLEMENT SPORTIF ET PARTICULIEREMENT CELUI DESTINE A LA PRATIQUE DU YOGA. SITUE A HOSSEGOR, IL DISTRIBUE DES VETEMENTS TECHNIQUES POUR LE YOGA, LE FITNESS ET LA COURSE A PIED DANS UNE DEMARCHE ECORESPONSABLE. L'ENTREPRISE MOOVETIC RECHERCHE UN ASSISTANT COMMERCIAL H/F. SOUS L'AUTORITE DE LA DIRECTION COMMERCIALE ET EN LIEN AVEC LA DIRECTION GENERALE, LES COMMERCIAUX ONT LA CHARGE DE DEVELOPPER LES VENTES EN RESPECTANT LA POLITIQUE COMMERCIALE MISE EN PLACE ET DE FIDELISER LES CLIENTS. ILS DISPOSENT D'UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS SITUES SUR UNE ZONE GEOGRAPHIQUE. CES CLIENTS SONT AUSSI BIEN DES PARTICULIERS, DES ENTREPRISES OU DES ASSOCIATIONS. ILS ETABLISSENT UN PLAN DE PROSPECTION (PHONING, E-MAILING, DEPLACEMENTS PHYSIQUES...) QUI DOIT LEUR PERMETTRE D'ATTEINDRE LES OBJECTIFS FIXES PAR LA DIRECTION GENERALE.

### ***Vos missions et différentes tâches seront:***

Effectuer le traitement et le suivi commercial des clients.

- Qualification des cibles ;
- Suggestion d'opérations (axes de communication, évaluations financières...) ;
- Suivi et relance clients ;
- Prise de RDV, tenue des planning et mise à jour des dossiers ;
- Établir les devis et contrats relatifs à la vente et les communiquer aux clients ;

Participer aux opérations de promotions:

- Rédaction de correspondances commerciales ;
- Suivi et relance des prospects ;
- Participation à des salons, foires, expositions ;

Participer aux opérations de prospection active:

- Définition et qualification des profils ;
- Campagne (phoning, e-mailing, déplacements physiques...) ;
- Informer, prospecter et vendre les produits et services proposés ;
- Créer, compléter et mettre à jour des bases de données ;

### ***Vous devrez être capable de:***

- Maîtriser les outils et techniques de négociation commerciale et de démarchage ;
- Avoir la bonne maîtrise des outils bureautiques (texteur, tableur, CRM) et numériques (internet, réseaux sociaux) ;
- Maîtriser l'orthographe et la grammaire ;
- Savoir appréhender les différents aspects de l'ingénierie de projets ;
- Rapporter des informations sur l'évolution du marché ;
- Établir des rapports d'activité ;



**Vous avez le :**

- Sens de la présentation et de la courtoisie ;
- Sens du relationnel et de l'organisation ;
- Sens du contact et adaptation aux clients ;
- L'aisance rédactionnelle et téléphonique ;
- L'esprit d'équipe ;
- Le dynamisme, la réactivité, la force de propositions ;

**Pour promouvoir ce poste, il est nécessaire d'avoir au minimum un bac+2, voici les différents diplômes que nous acceptons :**

- BTS Commerce international ;
- BTS Management des Unités Commerciales ;
- BTS Négociation et Digitalisation de la relation client ;
- DUT Technique de commercialisation ;

**Expérience exigée :** 1 an

Nous proposons un CDD de 3 mois pouvant donner suite à un CDI.

En proposant un salaire brut de 1 050 € + une commission de 3 % du chiffre d'affaires réalisé + une prime sur objectifs atteints. Ainsi que des tickets-restaurants + la mutuelle/prévoyance.

---

*Le recrutement est urgent suite à un nouveau lancement de produits.*

---