

Responsable Commercial(e) Food et Tourisme

IDF/Lyon - Mars 2023

BEHRING Water est une entreprise innovante et engagée qui bouscule les habitudes de consommation des bouteilles en plastique. Depuis 2005, elle fabrique et commercialise des fontaines nouvelle génération pour les établissements qui souhaitent supprimer l'usage des bouteilles et canettes.

Afin de garantir la qualité de l'eau délivrée, la société a mis au point une technologie brevetée et 100% Made In France qui purifie l'eau au point de consommation à partir du réseau d'eau. Ce travail a été soutenu par BPI France, primé par le ministère de la Recherche et de l'Innovation.

Nos fontaines se substituent à l'eau en bouteille sans compromis sur la santé pour donner accès à une eau de qualité, bonne pour les consommateurs et pour la planète. Pour accompagner notre croissance, et continuer de développer le segment de marché de la restauration, **nous recherchons notre futur Commercial IDF/Lyon CHR.**



BEHRING c'est :

- Une équipe de 35 collaborateurs
- 1 500 clients
- + de 4 000 fontaines installées
- 4 secteurs : *Santé, CHR, Entreprises, Sport Bien-être*



Les missions :

En vue d'atteindre vos objectifs de signature de nouvelles fontaines, vos missions sont de :

- Développer la cible Café - Hôtel - Restauration collective & commerciale ;
- Répondre aux demandes entrantes, qualifier les opportunités et réaliser les RDV commerciaux ;
- Construire et présenter vos offres (coût, délais, faisabilité technique...) selon la politique commerciale ;
- Générer de nouveaux leads : renouvellements de contrats, déploiement, extension du parc de fontaines chez nos clients actuels, ventes complémentaires...
- Suivre vos contrats et entretenir un excellent relationnel avec vos clients en veillant à la qualité de service apporté en vous appuyant sur les services internes (Installation, Marketing, SAV, Qualité...);
- Développer un réseau de contacts via LinkedIn et faire de la veille ;
- Réaliser un reporting régulier et de qualité de vos activités via notre CRM Odoo (mise à jour des fiches clients, contrats, résiliations, opportunités) ;
- Participer aux événements et salons du marché du CHR & de l'écosystème innovation/RSE.



Profil recherché :

Formation / Expérience

-> École supérieure de commerce et équivalent

-> Les bac+3/4 seront considérés avec expérience

-> Expérience attendue 3-5 ans sur poste similaire minimum, idéalement sur le secteur concerné (Corporate / CHR/ Distribution automatique / Café)

Profil requis (savoir-être)

- Pour ce poste polyvalent, nous recherchons une personne appréciée pour son dynamisme, sa rigueur et sa curiosité dans son travail.
- Sens commercial développé, culture de l'objectif, et capable d'anticiper.
- Orienté service client, ayant une bonne écoute des besoins.

Compétences Techniques (savoir-faire)

- Solide connaissance des méthodes de prospection, ventes et suivi de contrats (esprit « chasseur.se »).
- Vous savez travailler en autonomie avec un vrai esprit d'équipe.
- Vous avez un excellent sens de l'organisation et des priorités.
- Vous maîtrisez LinkedIn et connaissez les outils de lead generation CRM.


Au-delà de la formation, c'est avant tout la personnalité, le tempérament et le savoir-être qui seront appréciés.

Poste sédentaire/itinérant. Lieu de travail : Région IDF/Lyon

Poste à pourvoir rapidement.

Package : Salaire fixe + variable attractif + véhicule + téléphone + avantages salariés

Votre dossier de candidature doit être composé d'un CV et d'une lettre de motivation.
Envoyez votre candidature à : heba.baddour@behring-water.com

 BEHRING – 32 Chemin du vieux chêne 38240 Meylan
+33 (0)4 56 60 46 77- www.behring-water.com

