

FICHE DE POSTE

Conseiller Clientèle Terrain Secteur Saint-Flour (15) ou Mende (48)

PROXIGAZ, PME de 100 salariés est une filiale du groupe **BUTAGAZ**, fournisseur multi-énergies, présent depuis plus de 85 ans sur le territoire français. Nous proposons une large gamme d'énergies aux professionnels comme aux particuliers : du gaz en bouteille et en citerne qui sont nos activités historiques mais aussi du gaz naturel, de l'électricité et des granulés de bois.

En postulant, vous rejoignez une PME à taille humaine avec des valeurs fondées sur la satisfaction client et le travail d'équipe. Nous sommes également engagés dans le développement des énergies vertes et la lutte contre la précarité énergétique.

MISSIONS PRINCIPALES

Responsable de la Fidélisation de la clientèle Gaz en Citerne sur les marchés domestiques et professionnels inférieurs à 80 tonnes de consommation annuelle en lien avec les équipes de fidélisation et maintenance sédentaires.

Responsable de la Mise en Conformité des réservoirs Gaz en Citerne sur les marchés domestiques et professionnels inférieurs à 80 tonnes de consommation annuelle en lien avec les équipes de fidélisation et maintenance sédentaires.

Responsable de la réalisation des objectifs commerciaux dans le cadre de la politique commerciale définie.

Détail des missions

- Recevoir, analyser, traiter et gérer les demandes clients (renégociation de contrat, succession de contrat, mise en conformité des réservoirs, adaptation de stockage, résiliation) confiées par les équipes Fidélisation et Maintenance du siège en programmant des visites terrain sur le secteur géographique confié (7 départements, prévoir 1 à 2 découchés par semaine).
- Maîtriser et décliner les différentes offres commerciales multi-énergies de Butagaz (propane, gaz naturel, électricité, services...) à tout client ayant le potentiel d'en être utilisateur.
- Garantir la mise à jour de l'outil CRM.
- Mettre en œuvre et rendre compte des actions définies par sa hiérarchie.
- Organiser et optimiser son activité et en rendre compte régulièrement à travers un outil de reporting.
- Assurer une veille concurrence (identifier et remonter les actions de la concurrence).
- Veiller au respect des règles HSSE.

Principales compétences requises

- Maîtrise et mise en œuvre des techniques de vente et de négociation
- Maîtrise et mise en œuvre de l'environnement technique des réservoirs de propane.
- Maîtrise des outils informatiques
- Excellent relationnel
- Capacité de travail en équipe
- Autonome, rigoureux et organisé

Profil

- Idéalement, Bac +2 dans le domaine vente, négociation et techniques de vente.
- Expérience terrain dans la fidélisation d'un portefeuille client

Traitement

- Durée de travail : 37 H / RTT
- Statut : Agent de maîtrise / Coefficient 300
- Salaire brut annuel : 30 à 34 k€
- Véhicule de fonction
- Intéressement, Participation

Pour postuler

Les candidatures sont à transmettre à l'adresse mpages.proxigaz@butagaz.com