

## **RESPONSABLE RELATION CLIENT**

### **MISSIONS PRINCIPALES :**

- En fonction des axes prioritaires de l'entreprise, identifier les cibles, préparer et organiser ses journées de prospection, ainsi que l'ensemble des outils et documents de présentation
- Visiter / Accueillir les prospects/clients et identifier leurs besoins pour leur proposer des offres adaptées (visite en extérieur et sur site, présentation du concept, description et promotion des offres, relances téléphoniques)
- S'approprier le concept, les offres et utiliser les argumentaires adéquates pour développer les ventes auprès des particuliers comme des entreprises
- Participer à la communication interne et externe dédiée aux clients avec le soutien de l'équipe marketing et communication
- Travailler en étroite collaboration avec le Responsable Marketing et Communication pour la promotion des offres et opérations spéciales, la mise à jour du site web, l'animation des réseaux sociaux, l'alimentation de l'interface clients, la fidélisation, et réaliser des retours circonstanciés afin de faire bénéficier la Direction des retours d'appréciations pour faire évoluer les offres
- Mettre en place de nouveaux partenariats et entretenir les partenariats existants
- Mettre au bénéfice de l'entreprise son réseau existant
- S'assurer de la bonne transmission des documents destinés aux clients (devis, contrats, factures, CGV) et aux équipes de suivi (coaches, évaluateurs, Médecin, prestataires externes,...)
- Alimenter les tableaux de bord de suivi (adhésion, fréquentation, renouvellements, CA, budgets, ...)
- Se tenir informé du projet d'établissement et des projets transversaux, participer à la vie et à l'animation de l'entreprise
- Organiser, contrôler et rendre compte de l'activité de son secteur au Directeur sur la base d'un reporting récurrent

### **PROFIL :**

Vous avez le goût du challenge et avez envie de participer activement au développement d'une entreprise.

Vous êtes passionné, dynamique et autonome dans votre organisation.

De formation BAC+2 minimum avec une expérience significative en tant que Commercial terrain BTOC et BTOB dans la vente de prestations de service (min. 3 ans) ;

Maîtrise des techniques de vente et des outils de communication + Pack Office

Une expérience dans le domaine de la santé et du bien-être est un plus.

Anglais et/ou Espagnol souhaité.

---

Poste à pourvoir au 17/07/2017 - CDI à temps complet / Statut Agent de Maîtrise

Salaire fixe 25K€ à 40K€ / an + part variable sur objectifs

Véhicule de fonction (déplacements quotidiens sur Montpellier et périphérie) / Ordinateur et Téléphone portables.