

FICHE DE POSTE

STAGIAIRE DEVELOPPEMENT COMMERCIALE

DEPARTEMENT SOLS SPORTIFS

COMPETENCES REQUISES

- Analyse d'un périmètre marché
- Constitution d'un Plan d'Action Commercial suite analyse marché
- Démarche de présentation d'offres commerciales sur appels téléphoniques.
- Prise de note et rédaction de confirmation client
- Rédaction de courriers commerciaux
- Capacité à accompagner la direction commerciale sur rendez-vous client.
- Soutien à la préparation et l'envoi d'échantillon
- Prise de note et rédaction de confirmation client
- Gestion d'appels sortants prospections commerciales + Relances sur dossiers commerciaux en cours
- Tenues de bases clients et de tableaux de suivis prospections.

MISSION DU STAGE :

Etre en capacité de relayer l'offre NGE Sports d'AGILIS après formation aux offres et périmètres métiers, vers :

- Les collectivités locales & territoriales
 - o Services des Sports
 - o Services Techniques

ADMINISTRATIF & BACK OFFICE

- Prospections téléphoniques sur liste de clientèles ciblées
- Rédaction de courriers commerciaux (vs contacts établis)
- Gestion de tableau de suivi des prospections ciblées.

ETUDES AVANT PROJET

- Analyse des potentiels projets équipements sportifs.
- Préparation des échantillons,

EXECUTION

- Accompagnement de la Direction Commerciale sur des rendez-vous clients ciblés

NB :

La finalité de ce stage est d'aboutir à une continuité d'actions dans le cadre d'un PFE.

DEPARTEMENTS SOLS SPORTIFS

Directeur Commercial :
Jean-Philippe GUILLOUCHE

245 allée du Sirocco 84 250 LE THOR
Tel : 04 90 22 65 40 – Fax : 04 90 22 65 41
contact@agilis.net
www.groupe-nge.fr

