

FILIERE COMMERCIALE

Administrateur (trice) des Ventes

Mission principale :

Suivi, analyse, synthèse et contrôle des ventes des Agences Commerciales. Force de propositions et d'orientation stratégique.

Compétences et qualités :

Capacité d'anticipation. Réactivité. Rigoureux. Relationnel aisé. Autonome. Disponible dans le temps et dans l'espace.

Formation :

ESC ou assimilé - Contrôle de Gestion/Commercial

Responsable Agence Commerciale

Mission principale :

Organisation, mise en oeuvre, suivi et contrôle de la politique commerciale et des objectifs définis avec la Direction des Ventes. Management de son équipe. Gestion administrative et financière de son agence.

Compétences et qualités :

Maîtrise des techniques de vente et de gestion. Qualités managériales - Gestionnaire avisé.

Formation :

BAC+4/5 - Ecole de Commerce

Expérience :

3 à 5 ans dans une fonction similaire.

Attaché(e) Commercial(e) Terrain

Mission principale :

Prospecter et visiter une clientèle de professionnels. Renforcer l'action terrain par la négociation au téléphone. Mettre en application la stratégie commerciale définie par sa hiérarchie pour atteindre les objectifs préalablement fixés.

Compétences et qualités :

Faculté d'analyse. Esprit d'équipe.

Formation :

BAC+2 - DUT ou BTS Vente ou expérience probante.

Expérience :

1 à 3 ans.

Attaché(e) Commercial(e) Sédentaire

Mission principale :

Négocier par téléphone les ventes au quotidien auprès d'une clientèle de professionnels afin de réaliser les objectifs de l'agence de rattachement. Gérer les livraisons auprès des transporteurs. Suivre les règlements.

Compétences et qualités :

Maîtrise de l'outil informatique. Organisation et rigueur. Goût du contact. Esprit d'équipe.

Formation :

BAC+2 - Action Commerciale ou expérience de la négociation commerciale.

Expérience :

1 à 3 ans

Responsable Service Station

Mission principale :

Définition de la stratégie commerciale et contrôle de son application. Accompagnement sur le terrain des managers. Recrutement gérants mandataires.

Compétences et qualités :

Créativité. Qualités managériales.

Formation :

Ecole de Commerce/Gestion

Expérience :

3 à 5 ans dans une fonction commerciale et de gestion..

Equipier station service (routière ou autoroutière)

Mission principale :

Accueil clients, approvisionnement et encaissement produits boutique et ventes carburants ; service snack (en station autoroutière) ; gestion de stocks ; entretien sanitaires et extérieurs ;

Plannings tournants sur sites autoroutiers ouverts 24h/24 (postes nuit et jour) et sur sites routiers ouverts de 6h à 21h.

Compétences et qualités :

Aisance outil informatique, rigueur, goût du contact, sens du relationnel, esprit d'équipe.

Formation :

minimum CAP ou Bac Pro Vente à BTS commercial

Expérience :

1^{ère} exp. vente dans grande distribution ou restauration, avec tenue de caisse.

Manager Service Station

Mission principale :

Dynamiser et contrôler l'activité d'une partie du réseau des stations-service en propriété, en partenariat avec les gérants mandataires. Force de proposition pour développer les ventes et les services sur chaque site.

Compétences et qualités :

Imagination et créativité. Rigueur. Sens du relationnel et de la diplomatie.

Formation :

BAC+2 à 4 - Option vente.

Expérience :

1 à 3 ans

Responsable Service Cartes Carburant

Mission principal :

Définition de la stratégie commerciale. Mise en place et suivi au travers des objectifs.

Accompagnement et contrôle des commerciaux terrain. Action personnelle auprès des Grands Comptes.

Création de centre de profit.

Compétences et qualités :

Management d'équipe. Détermination stratégie commerciale. Gestion rigoureuse et avisée.

Formation :

Ecole de commerce ou similaire

Expérience :

3 à 5 ans dans une activité commerciale et managériale.

Attaché(e) Commercial(e) Cartes Carburant

Mission principale :

Développer par de la prospection, la conclusion de contrats cartes auprès de professionnels en respectant les critères définis par l'entreprise. Fidéliser les clients acquis. Récupération des impayés.

Compétences et qualités :

Rigueur dans la démarche commerciale. Relationnel avisé. Mobilité dans le temps et l'espace pour intervenir sur l'ensemble du réseau stations-service propriété et partenaires.

Formation :

BAC + 2

Expérience :

1 à 3 ans

Responsable Marchés Publics

Mission principale :

Gestion globale des appels d'offres Marchés publics ou semi-publics : détection, primo analyse (administrative, commerciale, logistique), relationnel avec les différents acteurs extérieurs concernés, analyse des demandes (type de marché, aspects juridiques, montage financier), signature, suivi des dossiers, suivis d'application et de résultats.

Compétences et qualités :

Organisation, rigueur, expérience dans la lecture de dossiers marchés et les montages économiques.

Formation : supérieure en Droit, Code des Marchés Publics

Expérience : expérience significative dans le domaine des Marchés publics.