

## Offre d'emploi : Commercial sédentaire MARCAPAR

Dans le cadre de son plan de développement commercial, MARCAPAR, pionnier de la coloration végétale et des soins capillaires naturels depuis 1991, recherche un Commercial sédentaire (H/F). Poste basé à VAUGNERAY (69670).

Type de poste : CDI - temps plein 39 h. Poste à pourvoir immédiatement.

Le poste est exclusivement sédentaire : l'ensemble des échanges clients se fait par téléphone et en visioconférence.

Rattaché(e) à la direction commerciale, vous jouez un rôle clé dans le suivi, la fidélisation et le développement du portefeuille clients :

### Suivi des salons visités par nos technico-formatrices

- Assurer le suivi commercial des salons à l'issue des visites techniques et des actions de formations de nos technico-formatrices.
- Développer le potentiel business des interventions terrain en transformant les visites en commandes, réassorts et partenariat durable
- Devenir le point de contact commercial privilégié de nos clients post visite : réponses aux questions commerciales, accompagnement dans la durée.
- Collaborer étroitement avec les technico-formatrices pour assurer une continuité fluide entre technique, formation et commerce.

### Développement et fidélisation des salons MARCAPAR non visités

- Être l'interlocuteur commercial référent des salons partenaires MARCAPAR ne bénéficiant pas de visite terrain, en assurant leur suivi et développement à distance.
- Approfondir la connaissance de chaque salon afin de comprendre ses besoins et identifier des opportunités de développement de chiffre d'affaires.
- Être force de proposition avec des recommandations adaptées à la réalité terrain de nos salons : produits, réassorts, formation.

### Analyse commerciale & pilotage de la performance (soutien à la Responsable des Ventes)

- Élaborer des reportings commerciaux structurés et réguliers à destination de la Responsable des Ventes et de la Direction Générale.
- Exploiter et analyser les données commerciales du portefeuille.
- Construire et suivre des indicateurs de performance liés à l'activité sédentaire (fidélisation, développement, transformation post-visite technique).
- Être force de proposition dans l'ajustement des actions commerciales et des priorités.

### Votre profil

- Formation commerce Bac +2/3 en commerce, vente, gestion.
- Expérience confirmée de 3 ans minimum en BtoB
- Capacité à instaurer un climat de confiance avec les clients grâce à une écoute active et une aisance relationnelle
- Autonomie, rigueur et esprit d'équipe
- Goût du challenge
- Une sensibilité aux produits techniques et au soin du cheveu est un vrai plus.



Aptitudes techniques :

- Totale maîtrise des outils informatiques commerciaux (CRM, ERP) et bureautiques avec une parfaite maîtrise d'EXCEL (tableaux de bord, TCD, reporting structurés, suivi CA, mix produits, etc.).

Pour postuler, envoyer CV + lettre de motivation à Audrey CARRET [audrey.c@marcapar.com](mailto:audrey.c@marcapar.com)

DEPUIS 1991