



## **Titre du poste : Vendeur/Chauffeur**

Type d'emploi : Temps plein

Nous recherchons une personne proactive et dynamique pour rejoindre notre équipe en tant que Représentant des Ventes sur le Terrain (Vendeur/Chauffeur). Le rôle combine les ventes et la gestion des relations clients, avec un accent sur les visites auprès des teintiers, le développement de partenariats solides et l'expansion de notre base de clients.

### **Responsabilités du poste :**

1. Visites de clients : Rendre régulièrement visite aux acteurs existants à travers l'île Maurice pour maintenir de solides relations commerciales, discuter des offres de produits et fournir un soutien et une formation sur nos films pour vitres.
2. Retours clients : Recueillir les commentaires des clients sur les performances des produits, les préférences des clients, les tendances du marché et les activités des concurrents. Fournir ces informations à l'équipe de direction pour aider au développement et à l'amélioration des produits.
3. Gestion des commandes : Recevoir et traiter les commandes des clients, en veillant à la précision des informations et à la livraison en temps opportun depuis l'entrepôt. Maintenir une documentation adéquate des commandes et des informations associées.
4. Prospection de nouveaux clients potentiels : Consacrer une journée par semaine pour identifier et visiter de nouveaux clients potentiels, y compris des établissements commerciaux. Préparer des kits de vente à présenter aux décideurs lors de ces visites.
5. Objectif : Fixer et atteindre des objectifs hebdomadaires pour le nombre de clients visités, les commandes reçues et les pistes prospectives générées, selon les indicateurs clés de performance (KPI) établis par la direction.
6. Connaissance des produits : Développer une compréhension approfondie de nos films pour vitres, de leurs caractéristiques, avantages et applications. Communiquer efficacement cette connaissance aux teintiers et aux clients potentiels.
7. Négociation des ventes : Engager des négociations commerciales avec les teintiers et les clients potentiels pour stimuler les ventes et conclure des partenariats à long terme. Mettre en valeur la valeur de nos produits et démontrer comment ils répondent aux besoins spécifiques.

### **Qualifications :**

- Un minimum de certificat d'études (SC) est requis.
- Une expérience de vente avérée, de préférence dans l'industrie automobile ou de la construction (ventes dans les quincailleries).
- De solides compétences en communication et en relations interpersonnelles pour interagir efficacement avec les clients.
- D'excellentes capacités organisationnelles et de gestion du temps pour gérer les visites programmées et atteindre les KPI.
- Un permis de conduire valide pour une voiture privée est requis.
- Une connaissance des films pour vitres ou du marché automobile/construction serait un plus.
- Axé sur les objectifs, motivé et capable de travailler de manière indépendante ainsi qu'en équipe.



**Package :**

- Salaire de base de Rs 18,000 avec commission sur les ventes.
- Primes de performance basées sur la satisfaction des indicateurs clés de performance (KPI).
- Véhicule de l'entreprise ou allocation voiture.
- Allocation de carburant.
- Assurance maladie et accident.

Les candidats intéressés sont invités à soumettre leur CV et leur lettre de motivation à l'adresse [parvez@birmingham.mu](mailto:parvez@birmingham.mu)

DATE LIMITE DE CANDIDATURE : 15 août 2023.