



Offre d'emploi : Telesales

Mettler-Toledo France, filiale du groupe METTLER TOLEDO, N° 1 mondial du pesage et de l'instrumentation, recherche pour sa division Service un **Télévendeur(H/F) pour un CDI – basé à Viroflay au sein d'une équipe de 12 collaborateurs.**

Il/elle a pour mission principale de participer au développement commercial du Service Apres Vente.

Dans ce cadre, pour un secteur défini, il/elle assure la vente de contrats de service et suit la vente de prestations de services en collaboration avec les consultants/ingénieurs commerciaux dans ce cadre.

Rattaché(e) au directeur des ventes, vous êtes chargé de :

- Qualifier et traiter des demandes entrantes des clients hors campagnes marketing,
- Réaliser des appels sortants auprès de potentiels client pour vente de contrat,
- Proposer les offres de service aux clients (appels sortants et lors des appels ou demandes entrantes),
- Assurer la rédaction et envoi de l'offre au client et des supports documentaires,
- Relancer et suivre les offres en cours jusqu'à leurs clôtures,
- Répondre aux consultations des clients en respectant leurs cahiers des charges,
- Prendre en charge la partie commerciale du renouvellement des contrats,
- Relations clients : coordination des relations interservices en lien avec les offres de prestations de services : communiquer et transmettre les informations apportées par les clients à la planification, ADS, techniciens, ADV, support...
- Développer et nourrir la relation avec les techniciens, commerciaux, planificateurs et gestionnaires de contrats pour se garantir de la bonne transmission des informations et de la satisfaction du client.
- Mise en place d'action marketing avec l'aide du service marketing sur une activité spécifique

Profil demandé :

- Formation initiale commerciale
- Expérience de 1 à 2 ans dans le service après-vente si possible
- Bon niveau d'anglais technique
- Maîtrise des outils et process bureautiques
- Sens du service clients
- Qualités relationnelles et aptitude commerciale (sens de l'écoute et de la communication)
- Capacité à négocier et à convaincre
- Aisance dans la relation commerciale par téléphone et Visio conférences