

Missions principales:

- Développer et fidéliser un portefeuille clients composé de professionnels (commerces, distributeurs, etc.).
- Prospecter activement pour identifier de nouvelles opportunités commerciales.
- Assurer la négociation des conditions commerciales avec les clients.
- Réaliser un suivi régulier des ventes et des objectifs commerciaux.
- Être l'ambassadeur de la marque Maya Drink sur le terrain en assurant une excellente relation client.
- Participer à la mise en place d'actions commerciales pour maximiser la visibilité et les ventes des produits.

Profil recherché:

- Vous habitez à Paris ou en 1ère couronne.
- Vous disposez obligatoirement d'un véhicule personnel pour vos déplacements professionnels.
- Vous avez une forte appétence pour le relationnel, la négociation et l'autonomie.
- Vous préparez une formation commerciale (type BTS NDRC, Licence Pro Commerce ou équivalent).
- Vous êtes organisé(e), persévérant(e) et orienté(e) résultats.
- Une première expérience dans le commerce serait un plus, mais les profils motivés seront également étudiés.

Compétences requises:

- Excellentes compétences en communication et en négociation.
- Capacité à travailler de manière autonome tout en atteignant les objectifs fixés.
- Bonne connaissance du secteur géographique (Paris et 1ère couronne).