

## RESPONSABLE ADMINISTRATION DES VENTES H/F

- **Lieu du poste : Marsac sur l'Isle (24)**
- **Type de contrat : CDI**

*Notre Groupe (CA : 150M€, effectif : 400, 15 sociétés) est concepteur, développeur et distributeur de produits et d'accessoires dans l'univers de l'eau.*

*Notre mission c'est imaginer, concevoir, proposer tous les produits et tous les services nécessaires pour offrir le meilleur de ce que l'eau rend possible dans la maison.*

*De l'optimisation de l'eau à la durabilité des systèmes et des installations, en passant par la redéfinition de la salle de bain à l'ère de l'internet des objets, nous concevons, nous développons des solutions à forte valeur ajoutée, nous innovons sans cesse pour apporter plus de praticité, de qualité et de sécurité.*

*Notre Groupe partage, communique de manière agile pour innover sans cesse et se rassembler autour de l'amour du travail bien fait.*

*Nous recherchons actuellement :*

### ***Un(e) Responsable Administration des ventes***

Réf. Annonce : **ADV18**

#### **POSTE ET MISSIONS :**

En lien étroit avec la Direction Commerciale, vous assurez le pilotage et la coordination du service ADV et veillez à l'application de la stratégie commerciale par la force de vente:

- L'organisation des zones de tournées des commerciaux.
- Exploitation des statistiques (les visites et les plannings).
- Être garant de la solvabilité des clients.
- La gestion de nouvelles fiches clients ou la modification du fichier clients.
- Management de deux assistantes ADV.
- Être l'interface entre la direction commerciale et les commerciaux.

Être l'interface pour le Contact Center pour les analyses des statistiques de production

#### **PROFIL :**

Issu(e) d'une formation supérieure dans le commerce ou la gestion, vous avez déjà travaillé au sein d'une société de vente par correspondance ou télévente et vous justifiez d'une expérience réussie de trois ans minimum sur un poste similaire.

Dans le cadre de votre expérience, vous avez eu l'opportunité d'appréhender l'environnement d'un plateau de télé-vente en intégrant la gestion de la productivité et des flux clients et ce, notamment à travers un environnement contact center et le logiciel capable de traiter les appels/chats/emails et sms.

Organisé(e), méthodique, rigoureux (se) et appréciant le travail d'équipe, vous maîtrisez parfaitement les outils informatiques et bureautiques : Excel, SAP et un CRM.

**POSTULER**