

ASSISTANT COMMERCIAL GESTION/ COMMERCIAL/MARKETING

L'assistant commercial assure la gestion opérationnelle des offres d'un groupe de clients et la coordination et le pilotage des actions avec ces clients. Il assure un support à la négociation dans le cadre du processus métier. Il assure le suivi de clients importants en nombre et en volume.

MISSIONS PRINCIPALES

1. RESULTAT ATTENDU / MATIERE

Il contribue à la bonne gestion des événements commerciaux (promotions, création de nouvelles références ou de nouveaux conditionnements, .). Il met en forme et diffuse aux services concernés les données contractuelles liées aux appels d'offres et aux contrats clients. Il utilise l'ensemble des moyens de communication et de gestion mis à sa disposition.

2. QUALITE & SECURITE DES ALIMENTS

Il traite les demandes en provenance des clients dans un souci de qualité et de tenue des délais. Il respecte les procédures et modes opératoires et participe à leur évolution.

3. AUTONOMIE & MANAGEMENT

Il rend compte à sa hiérarchie.

CONTACTS EXTERIEURS

Il est en contact avec les clients.