

# Annonce



|                                    |                      |
|------------------------------------|----------------------|
| <b>Désignation poste :</b>         | Commercial(e) B to B |
| <b>Rattachement hiérarchique :</b> | Directeur Commercial |
| <b>Localisation :</b>              | Marseille – 13006    |

|                  |     |
|------------------|-----|
| <b>Statut :</b>  |     |
| <b>Contrat :</b> | CDI |

## Commercial(e) B to B

Rejoignez **SILVERA**, l'expert du mobilier contemporain, à la pointe de la sélection de 500 marques de design françaises et internationales.

Depuis trois décennies, SILVERA se positionne comme la référence incontournable de l'aménagement et de la décoration, avec 16 showrooms de Paris à Lyon, Marseille, Bordeaux et Londres.

SILVERA mobilise une équipe de passionnés pour accompagner architectes, Space-planners et entreprises dans des projets variés tels que bureaux, espaces de Co-working, salles de réunion, hôtels, restaurants, médiathèques, et bien plus.

SILVERA s'engage à fournir des solutions de mobilier spécifiques et responsables, alignées sur les tendances actuelles telles que l'ergonomie, le flex office, l'acoustique et le bureau aujourd'hui où l'on se sent comme chez soi.

**Nous recherchons un(e) Commercial(e) B to B expérimenté(e) dans le domaine du mobilier pour les entreprises et collectivités (Secteur Provence)**

### VOUS AUREZ POUR PRINCIPALES MISSIONS :

- Écouter activement les besoins des clients et leur fournir des conseils personnalisés pour leurs projets
- Effectuer des démonstrations de produits et expliquer les caractéristiques techniques aux clients
- Négocier les conditions de vente et finaliser les transactions en respectant les objectifs de vente fixés
- Assurer un suivi rigoureux des commandes clients, des fournisseurs et des livraisons pour garantir la satisfaction des clients
- Collaborer avec les équipes internes pour assurer une communication fluide et une coordination efficace des projets
- Participer à des événements promotionnels et à des salons pour promouvoir les produits et développer le réseau de clients potentiels
- Contribuer à l'amélioration continue des processus de vente et de service à la clientèle en partageant les retours d'expérience et les suggestions d'amélioration
- Gérer un portefeuille clients et architectes en veillant à entretenir des relations solides et durables
- *Assurer la réponse aux appels d'offres avec précision et rigueur, en veillant à apporter des solutions adaptées aux besoins spécifiques des clients*
- **Projets :** Contract - Architecte

### PROFIL

- Vous bénéficiez d'une expérience commerciale B to B en mobilier design
- Vous connaissez bien le monde du mobilier de bureau et de collectivité
- Vous êtes une personne souriante et dynamique
- Vous aimez le contact avec la clientèle et vous faites preuve d'une grande capacité d'écoute
- Vous êtes impliqué(e) et volontaire
- Vous appréciez le travail en équipe

- Vous avez le goût des responsabilités, vous êtes exigeant(e)
- Vous alliez rigueur, autonomie ainsi qu'un sens aigu du détail

*Si vous vous reconnaissez dans ce profil, n'hésitez pas à nous envoyer votre CV et lettre de motivation ! Rejoignez une équipe dynamique et contribuez à l'épanouissement du design au sein de SILVERA*