https://www.business-solutions-tn.com/poste/responsable-commercial-textile/

Responsable Commercial Textile

Organisme employeur
BUSINESS SOLUTIONS

Type de poste
Temps plein

Durée du contrat
CDI

Secteur
Textile

Lieu du poste
Monastir, Tunisie

Date de publication
16 mars 2025

Valide jusqu'au
30.03.2025

Description

Le Responsable Commercial Textile a pour mission de développer et de fidéliser un portefeuille clients dans le secteur textile. Il est chargé d'assurer la prospection, de négocier les contrats et de contribuer à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Responsabilités

1. Développement commercial :

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie commerciale pour atteindre les objectifs de vente.
- Identifier et prospecter de nouveaux clients et marchés potentiels, y compris à l'international.
- Négocier les conditions commerciales et assurer la conclusion des contrats.
- Maintenir des relations solides avec les clients existants afin de garantir leur fidélité.

2. Prospection et gestion du portefeuille clients :

- Réaliser des actions de prospection téléphonique, physique et digitale.
- Analyser les besoins des prospects et proposer des solutions adaptées aux exigences du marché textile.
- Suivre et relancer les prospects pour transformer les opportunités en ventes.
- Développer des partenariats stratégiques avec des acteurs clés du secteur textile.

3. Suivi des ventes et reporting :

- Assurer le suivi des commandes et veiller à la satisfaction des clients.
- Collaborer étroitement avec les équipes de production, logistique et qualité pour garantir le respect des délais et des normes.
- Suivre les indicateurs de performance commerciale et établir des rapports périodiques à la direction.

4. Veille concurrentielle et sectorielle :

- Effectuer une veille constante sur les tendances du marché textile et les évolutions de la concurrence.
- Anticiper les besoins du marché et adapter l'offre commerciale en conséquence.

Qualifications

Compétences techniques :

- Excellente maîtrise des techniques de prospection et de négociation.
- Bonne connaissance du secteur textile et des spécificités de ses marchés.
- Capacité à analyser les besoins des clients et à proposer des solutions sur

mesure.

Compétences comportementales :

- Sens du relationnel et capacité à instaurer des relations de confiance.
- Autonomie, proactivité et esprit d'initiative.
- Forte orientation résultats et capacité à atteindre les objectifs fixés.

Formation :

- Diplôme en commerce, marketing ou gestion (Bac +3 à Bac +5).
- Une spécialisation ou une expérience confirmée dans le secteur textile est un atout.

Langues :

- Maîtrise du français et de l'anglais. La connaissance d'autres langues est un plus.

Avantages du poste

Salaire fixe + variable sur chiffre d'affaires

Contacts

Pour postuler, merci d'envoyer votre candidature via le bouton postuler, ou par mail à recrutement@business-solutions-tn.com