

FICHE DE POSTE - NTC

La formation Négociateur Technico-Commercial (Bac +2) prépare des profils opérationnels dans le développement commercial, la relation client et la gestion des ventes. Les alternants contribuent directement à la croissance du chiffre d'affaires et au développement du portefeuille clients.

MISSIONS PRINCIPALES

Administration Commerciale

- Suivi des devis, commandes et contrats
- Mise à jour des bases de données clients
- Coordination avec les différents services (logistique, facturation, etc.)
- Préparation de tableaux de suivi et reporting

Relation Client

- Accueil et traitement des demandes clients
- Suivi des dossiers et réclamations
- Information et accompagnement des clients
- Contribution à la satisfaction et à la fidélisation

Vente & Négociation

- Présentation des offres et argumentation
- Élaboration de devis et propositions commerciales
- Négociation des conditions
- Conclusion des ventes

POURQUOI RECRUTER UN ALTERNANT MGO CHEZ ORÉLIA

- Rythme d'alternance : 4 jours en entreprise / 1 jour en formation
- Une présence commerciale forte sur le terrain.
- Accompagnement dans la recherche et la sélection des profils.
- Suivi pédagogique et administratif personnalisé
- Formation professionnalisante orientée développement commercial