

# GROUPE PRENANT

## des technologies et des hommes

### ASSISTANT(E) DES VENTES

- **Entreprise**

Acteur majeur sur le marché de la communication imprimée et du marketing direct, nous disposons de 3 sites industriels en Ile de France et employons 400 collaborateurs.

Nous proposons à nos clients des prestations industrielles (impression offset, éditique, personnalisation, façonnage, routage, logistique), qui s'adressent aux entreprises des secteurs de l'édition, du luxe, des télécommunications, des banques et des institutions ... Des prestations digitales (réalité augmentée, data management) peuvent y être associées.

Le groupe réalise un CA de l'ordre de 70 millions d'€

- **Type de contrat :** CDI
- **Lieu :** Vitry sur Seine (94)
- **Poste et missions :**

Au sein du service commercial du siège, vous serez un(e) véritable support des commerciaux et relais avec les services techniques de l'entreprise (fabrication, planning, devis, ...).

Vous aurez en charge :

- . assister les commerciaux dans le traitement des demandes des clients : renseignements sur les produits, services, transmission des devis ...
- . établir les dossiers de commandes (bon de commande, fichiers pré presse, informations de livraison, ...)
- . planifier la commande avec la production
- . suivre la réalisation de la commande

A ce titre, vous contribuerez à la maintenance et au développement des outils de gestion commerciale et de prospection (fichiers clients, base de données prospects, ...), et réaliserez les tâches administratives permettant d'assurer l'interface avec les autres services (fabrication facturation, ...).

Vous participerez à la constitution des dossiers d'appels d'offres.

Vous pourrez être amené(e) à :

- accompagner les commerciaux dans leur activité de prospection (sourcing, qualification de data, ...)
- participer ou préparer des événements (salons professionnels, ...)

- **Profil :**

De formation minimum bac + 2 en Communication Imprimée, vous disposez d'une expérience similaire d'au moins 2-3 ans, qui vous aura permis de développer des compétences en matière d'outils et de techniques commerciales et d'être doté(e) d'une bonne connaissance de la chaîne graphique.

Ce poste nécessite notamment un bon relationnel, des qualités organisationnelles et un sens du service aux clients.

La maîtrise de l'outil informatique est nécessaire.

Une expérience d'un logiciel de type ERP sera un atout