

## responsable télévente

Le(la) responsable télévente manage une équipe de télévente de 5 à 15 personnes et participe activement au développement du chiffre d'affaires de sa région.



### responsabilités

- Manager l'équipe de télévendeurs au quotidien.
- Piloter l'activité de votre équipe dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux à travers le suivi des objectifs, l'analyse des résultats quantitatifs et qualitatifs.
- Former, évaluer et accompagner les télévendeurs au quotidien.
- Etre force de proposition pour optimiser les ventes.

### profil

Vous disposez d'un bon leadership et d'une expérience de manager d'équipe commerciale sédentaire en B to B. Vous avez un bon sens du commerce et de la négociation.

Doté(e) d'une forte culture du résultat, vous maîtrisez tous les aspects de la gestion de la relation clients et êtes une référence pour vos équipes.

### évolution

En tant que responsable télévente, votre implication et vos résultats vous permettront d'évoluer sur un poste similaire sur un périmètre plus important. Vous pourrez également accéder au poste de chef des ventes ou encore à d'autres fonctions commerciales (responsable administration des ventes, marchés publics...).