



## **Agent Commercial Grands Comptes**

NÉGOCE et DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

Définir et déployer une stratégie commerciale. Développer et piloter un portefeuille de clients actifs, prospecter et ouvrir de nouveaux marchés. Analyser les ventes et être proactif. Construire des négociations commerciales et fidéliser.

Sens du business, culture du résultat, engagé, passionné, esprit d'entreprise.

**Référence à rappeler: 1660**