



GROUPE MARCK

Focus Métiers/Carrières/RH

Une force commerciale proche du client

Répartie sur toute la France, l'équipe commerciale de Sentinel garantit la plus grande proximité et une réactivité de tous les instants.

Proximité, réactivité et innovation sont les fondements de Sentinel, LE spécialiste en France de l'uniforme, du vêtement de protection et de l'équipement à destination des forces de sécurité territoriale : Police Municipale, ASVP et Gardes Champêtres.

Pour incarner ces fondements, Sentinel s'appuie notamment sur une équipe commerciale composée de 9 commerciaux et d'un chef de projet appels d'offres. Dotés d'une réelle autonomie et d'une grande rigueur, d'un sens aigu de la relation client et de fortes capacités organisationnelles, les membres de l'équipe commerciale sont répartis sur tout le territoire afin de garantir la plus grande proximité et une réactivité de tous les instants.





GRUPE MARCK

« Les conseillers commerciaux de Sentinel mènent deux types de démarches », explique Isabelle Deswarte-Leroy, Chef des Ventes Sentinel. « Une démarche institutionnelle, auprès des collectivités territoriales, et une démarche commerciale de terrain auprès des polices municipales pour recueillir leurs besoins. » Ils disposent pour cela d'outils d'aide à la décision : catalogue, fiches commerciales, échantillons de démonstration et site web.

Dans le cadre d'une réponse à un appel d'offre, le collaborateur doit mesurer et analyser le contexte commercial et effectuer le bon choix des produits. Le tout en lien étroit avec le chef de projet, véritable chef d'orchestre de l'opération qui coordonne les actions des pôles commerciaux, administration des ventes, approvisionnements/achats et logistiques, et qui apporte ses conseils et son expertise sur les marchés publics.

Dans sa zone géographique définie, chaque commercial doit mener de 11 à 15 rendez-vous hebdomadaires sur le terrain, ce qui requiert une excellente gestion de son temps et de son agenda. Outre les opérations de prospection et de phoning, l'élaboration et l'envoi des devis, l'organisation et la participation à des salons en région, le commercial chez Sentinel intervient chez les clients pour : les prises de mesure, proposer les dernières innovations produits, gérer le SAV ou une réclamation, soutenir une offre en marché public...

« Nous insistons aussi sur l'esprit d'équipe et les remontées terrain », souligne Isabelle Deswarte-Leroy. « Pour pouvoir avoir une vision globale et connaître précisément les besoins et attentes sur l'ensemble du territoire, il est essentiel que chacun transmette ses informations clients. Cela nous permet de faire des choix stratégiques collectifs, efficaces et adaptés. »

A propos

Le Groupe Marck est un groupe industriel français qui conçoit et commercialise des solutions en uniformes, équipements et services auprès des entreprises privées et des administrations, en France et à l'international. Il offre une prestation globale conforme aux attentes de clients exigeants et prestigieux partout dans le monde. Au cours de ses plus de 150 ans d'histoire, le groupe a acquis et développé son expertise dans la connaissance des textiles techniques, dans l'assemblage des surfaces souples et dans la commercialisation de services associés pouvant aller jusqu'à l'externalisation globale de la fonction habillement. Découvrez toutes nos offres d'emploi sur <http://www.groupermarck.com/fr/recrutement>