



# BIENVENUE CHEZ **HARMONY GROUP**

Entreprise familiale fondée sur de **solides valeurs humaines**, depuis plus de 35 ans, Harmony ne cesse de se renouveler pour **répondre au mieux à l'évolution de notre société et de ses modes de travail.**



## NOTRE MISSION

**Véritable hub de solutions workspace**, nous connectons les organisations à leurs espaces de travail afin d'attirer et retenir les talents. Grâce à **notre politique RSE et notre fabrication française de qualité**, nous sommes fiers d'accompagner nos clients au quotidien pour façonner les espaces de travail de demain.

## NOTRE VISION

Nous pensons que la révolution culturelle et sociologique du monde du travail ne doit pas être subie mais accompagnée. **Ensemble, nous pouvons redéfinir la valeur travail et son impact**, et participer à la **réécriture d'une perception du travail stimulante et désirable.**

## NOS VALEURS

### HUMANITÉ

La bienveillance et le bien-être d'autrui sont au cœur de nos valeurs. Nous traduisons cette vision en créant des conditions favorables au développement personnel et professionnel.

### COHÉSION

C'est la force qui nous lie et nous unit. Ce sentiment d'unité nous encourage à trouver les connexions et liaisons qui créent une harmonie.



### ÉQUILIBRE

Nous sommes très attentifs à la juste mesure et aux bonnes combinaisons. Celles qui participent à un écosystème respectueux et en symbiose.

### POSITIVITÉ

Des émotions et sensations positives naissent du bon sens et de l'esthétique. Nous visons à transmettre cet état d'esprit.

## Commercial sédentaire

### DESCRIPTION DU POSTE

Le commercial sédentaire est chargé de la prospection et de la gestion des clients à distance avec son binôme terrain et il est donc l'interface principale entre les clients et les commerciaux terrains. Ainsi, il est responsable de soutenir efficacement les opérations liées à la relation client et joue un rôle essentiel dans la satisfaction de la clientèle en garantissant un traitement rapide et précis des demandes.

### RESPONSABILITES PRINCIPALES

Gestion des clients existant

- *Entretenir et développer des relations régulières avec les clients actuels*
- *Comprendre et répondre aux questions et/ou résoudre les problématiques éventuelles des clients*

Suivi des ventes

- *Suivre les opportunités de ventes pour les transformer en commande.*
- *Emettre des devis et être force de proposition/solution*
- *Négocier les conditions et conclure les ventes*

Prospection

- *Identifier et contacter de nouveaux prospects*
- *Présenter nos produits/services pour basculer les prospects en clients*

Objectif et Reporting

- *Atteindre ou dépasser les objectifs de ventes fixés par la direction commerciale*
- *Tenir à jour les informations nécessaires dans le système CRM*
- *Produire des rapports réguliers sur l'activité commerciale.*

### COMPETENCES REQUISES

Gestion du temps et compétences organisationnelles nécessaire.

Communication écrite et verbale pour interagir efficacement avec les clients et les collègues.

Capacité à travailler de manière autonome tout en étant un membre collaboratif de l'équipe.

Maîtrise des outils informatiques et utilisation de logiciels de gestion de la relation client (CRM).

Capacité à résoudre les problèmes de manière proactive et à prendre des décisions rapidement.

Adhérer et être en adéquation avec les valeurs de l'entreprise.