

COMMERCIAL/E NÉGOCE

DESCRIPTIF DE POSTE

- Élaborer et optimiser un planning prévisionnel de visite clients/prospects et validé par la direction de manière hebdomadaire,
- Réaliser un compte rendu de visite et mettre à jour le fichier clients/prospects quotidiennement,
- Assurer la découverte clients/prospects et proposer une offre adaptée aux besoins détectés,
- Conseiller et renseigner le client en fonction de ses besoins, rechercher des ventes complémentaires, promotionnelles ou de remplacement lorsque besoin,
- Réaliser les devis sous 48h, proposer des solutions techniques, suivre et relancer les devis sous 72h,
- Participer activement aux actions de promotion et d'animation,
- Dénoncer et gérer les litiges commerciaux de premier niveau en rendant compte régulièrement à son/sa N+1,
- Assurer le premier niveau de recouvrement des créances clients,
- Assurer une veille commerciale et technologique sur les produits de l'entreprise (concurrence, produit, prix, etc.) et en informer le/la responsable des achats (en cas d'écart tarifaire et/ou technique),
- Rendre compte de son activité commerciale de manière hebdomadaire à son/sa N+1,
- Atteindre les objectifs commerciaux fixés par l'entreprise,
- Participer aux formations et réunions que la direction jugera nécessaires à l'exercice de l'activité.

PARTICULARITES DU POSTE

- Horaires : 40h hebdomadaires en journée normale du lundi au vendredi. Compte tenu des contraintes clients/prospects, le salarié organise son temps de travail en bonne intelligence.
- Équipements aux postes : Chaussures de sécurité, gilet réfléchissant et casque lorsque déplacement chantier.
- Environnement : Travail en visite clients/prospects et au bureau.
- Habilitation / permis : Permis B en cours de validité

COMPÉTENCES ATTENDUES

Techniques : Bonnes compétences en négociation, en vente et en développement de clientèle. Connaissance des produits, des spécifications et des utilisations possibles. Capacité à comprendre les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées. Orientation vers les résultats et capacité à atteindre les objectifs de vente. Connaissance des techniques de vente, des stratégies de marketing et des outils de gestion de la relation client (CRM). Bonne compréhension des aspects et enjeux financiers liés aux contrats commerciaux.

Comportementales : Anticipation, autonomie, adaptabilité, disponibilité, organisation, réactivité, travail d'équipe, attitude positif, curiosité, assertivité, pragmatisme, force de proposition et communication.

Responsabilités au sein de l'entreprise



Atteindre les objectifs fixés par l'entreprise en terme de qualité, coûts, délais et conformité réglementaire.



Respecter les règles et consignes de sécurité.



Appliquer et faire vivre le système Qualité / Environnement (sécurité, normes, tri des déchets, ...).



Connaître et appliquer le règlement intérieur de l'entreprise.



Être acteur/rice de la sobriété énergétique de l'entreprise (éteindre la lumière, baisser le chauffage, couper le contact des véhicules, etc.).

Positionnement, autonomie, liaisons et responsabilités du poste



Sous la responsabilité du/de la Responsable d'Activité Negoce, le/la Commercial/e doit être autonome dans ses activités.



Il/elle doit respecter les règles de sécurité au poste et garantir la qualité des prestations fournies.



Être le/la garant/e de la propreté de son poste de travail et en assurer le nettoyage.



Assurer la gestion documentaire de son poste.

Nom :
Prénom :
Date :
Signature :