

FICHE DE POSTE N°19

TECHNICO-COMMERCIAL

SYNONYMES OU APPARENTES

VRP, commercial

ACTIVITES

Vendre les biens et/ou services de l'entreprise
Conseiller le client

MISSIONS

OBJECTIFS DU POSTE :

Augmenter le chiffre d'affaires et les marges bénéficiaires de l'entreprise

DESCRIPTION DES TACHES :

- Assurer le développement commercial et l'accroissement des ventes de sa société auprès de la clientèle
- Accueillir le client
- Définir les besoins du client et construire une offre adaptée
- Prospecter de nouveaux clients
- Analyser les problèmes du client et ses besoins en termes de produit, de prix, de services, en fonction des coûts, du planning de production, des stocks et des délais de livraison.

MACHINES ET OUTILS UTILISES

- Matériel informatique
- Véhicule

LIEU

- Entreprises industrielles
- Secteur attribué

QUALIFICATIONS EXIGEES

FORMATIONS OBLIGATOIRES :

Permis B

COMPETENCES / DIPLOMES REQUIS :

Diplômes :

BAC PRO Commerce
BTS force de vente, MUC, NRC
DUT Technique de commercialisation
Ecole de commerce

Qualités requises :

- Dynamisme
- Ténacité
- Sens du contact et le goût du travail en équipe
- Etre disponible avec des horaires souvent chargés
- Etre autonome
- Organiser son plan de prospection et ses déplacements.
- Avoir l'esprit de compétition et le sens des responsabilités
- Etre capable d'organisation et gestion de son temps de travail
- Connaissance de l'anglais

CONSIGNES APPLICABLES

Si déplacements sur site

- Utiliser les équipements de protection individuelle
- Le personnel doit avoir pris connaissance des procédures d'exploitation et des consignes de sécurité distribuées
- Le personnel doit obligatoirement porter des gants en bon état
- Le personnel doit s'assurer du fonctionnement des arrêts d'urgence
- Le personnel doit signaler toutes anomalies constatées
- La douche est recommandée
- Il est interdit de fumer

