

TECHNICO-COMMERCIAL (H/F)



DESCRIPTION

- Développe le portefeuille clients de la société.
- Gère et développe les relations avec les clients, analyse leurs attentes et collabore avec le bureau d'études et les services de la fabrication.
- Négocie également les conditions de vente.
- Applique les instructions et directives commerciales de la société

ACCES AU METIER

- Bac Pro ou BTS Technico-commercial
- BTS Management des unités commerciales.
- BTS Négociation relations clients.
- Peut également être accessible avec une expérience professionnelle commerciale ou technique sans diplôme particulier.

CONDITIONS ET ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

- Déplacements qui peuvent être nombreux.

RELATIONS FONCTIONNELLES

- **Internes** : direction, bureau d'études, responsables de production, services logistiques et service comptabilité.
- **Externes** : clients (notamment artisans, pavillonneurs, architectes, entreprises de constructions, entreprises de distribution etc...) et/ou éventuellement fournisseurs

ACTIVITES

Il est chargé de développer et de suivre le chiffre d'affaires et le portefeuille clients qui lui est confié dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

COMMERCIALES

- Participer et être force de proposition dans la définition de la stratégie commerciale.
- Promouvoir les produits actuels de la société, et d'autres produits qui pourraient être fabriqués et/ou commercialisés par la société qu'elle souhaiterait lui confier.
- Développer le portefeuille clients de la société.
- Prospecter de nouveaux clients.
- Accroître le chiffre d'affaires de la société dans le secteur géographique.
- Négocier avec les clients lors de leur sélection ou au cours de relations contractuelles, tout en respectant la politique tarifaire de la société.
- Prendre en charge, l'établissement et le développement des relations commerciales entre les clients et la société.
- Assurer l'assistance technique, le conseil sur les produits fabriqués et commercialisés par la société
- Analyser les problématiques des clients potentiels et existants et proposer une solution technique adaptée.
- Comprendre, analyser les besoins des clients basés sur son périmètre et rédiger si besoin le cahier des charges.
- Assurer un compte rendu régulier de l'activité à la hiérarchie.
- Rester en veille concurrentielle sur le marché et informer régulièrement la société de l'évolution de son environnement.
- Développer et maintenir ses connaissances sur ses produits et les produits concurrents.
- Participer aux foires et salons auxquelles la société lui demandera d'assister.
- Organiser son temps de travail et ses déplacements en fonction d'objectifs commerciaux.
- S'assurer de la satisfaction du client.



FINANCIERES

- Participer activement au recouvrement des retards de paiement en lien avec le service comptabilité de la société.
- Anticiper et informer la société des éventuelles défaillances des clients.

RELATIONNELLES

- Interlocuteur privilégié du client tout au long du projet.
- Synergie en interne avec le bureau d'études.
- Suivre les éventuelles réclamations des clients. Proposer des solutions. Assurer l'interface entre le client et la société en cas de litige.
- A pour objectif de fidéliser la clientèle afin d'apporter de nouveaux projets à la société.
- Informer le client en cas d'impondérable.

COMPETENCES CLES

BONNE CONNAISSANCE

- Du marché, des produits,
- Des métiers connexes
- Des dispositions réglementaires

SENSIBILISATION AU PRIX DE REVIENT

GRANDE CAPACITE A NEGOCIER ET A COMMUNIQUER, GOUT DES CONTACTS HUMAINS

AUTONOMIE ET REALISATION DES OBJECTIFS

- Grand sens de l'organisation
- Détermination à obtenir des résultats.

PASSERELLES DE MOBILITE

- Les emplois sont dans toute la filière bois y compris la construction

PERSPECTIVES ET FACTEURS D'EVOLUTION DU METIER

- Poste de responsable des ventes ou de directeur commercial ou de directeur des ventes



Fiche téléchargeable sur www.ufme.fr