

Technico-commercial composants bois construction et menuiseries (H/F)

DESCRIPTION

Le technico-commercial bois exerce ses activités dans des entreprises industrielles ou commerciales, distribuant des produits relevant de la filière bois.

Il développe le portefeuille clients de la société.

Il gère et développe les relations avec les clients, analyse leurs attentes et collabore avec le bureau d'études et les services de la fabrication.

Il négocie également les conditions de vente.

Il applique les instructions et directives commerciales de la société.

COMPÉTENCES CLÉS

Ce travail fait appel à une bonne connaissance du marché, des produits, des métiers connexes et à une sensibilisation au prix de revient. Une bonne connaissance des dispositions réglementaires est également nécessaire.

Une grande capacité à négocier et à communiquer, ainsi que le goût des contacts humains, sont des qualités indispensables pour exercer ce métier.

Autonome, le technico-commercial doit réaliser des objectifs, qui nécessitent un grand sens de l'organisation et de la détermination à obtenir des résultats.

ACCÈS AU MÉTIER

Bac Pro ou BTS Technico-commercial/BTS Management des unités commerciales/BTS Négociation relations clients.

Le métier peut également être accessible avec une expérience professionnelle commerciale ou technique sans diplôme particulier.

CONDITIONS ET ENVIRONNEMENT DE TRAVAIL

Les déplacements peuvent être nombreux.

RELATIONS FONCTIONNELLES INTERNES ET/OU EXTERNES

- **En interne**, il est en relation constante avec la direction, le bureau d'études, les responsables de production, les services logistiques et le service comptabilité.
- **En externe**, il est en relation avec les clients (notamment les artisans, les pavillonneurs, les architectes, les entreprises de construction, les entreprises de distribution, etc.) et/ou éventuellement les fournisseurs.

PASSERELLES DE MOBILITÉ

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

Le technico-commercial peut évoluer vers un poste de responsable des ventes ou de directeur commercial ou de directeur des ventes.



ACTIVITÉS

Il est chargé de développer et de suivre le chiffre d'affaires et le portefeuille client 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 client 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 auxquels 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.

FINANCIÈRES

- 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.



Constructions et Menuiseries industrielles

Ouvrez-vous à l'avenir



Fiche téléchargeable sur **avecindustrie.fr**

Fiche métier rédigée conjointement avec l'UFME, UICB, les organisations syndicales de la convention collective Menuiseries, Charpentes et Constructions Industrialisées et Portes Planes (Fg-FO ; CGT ; FNCB-CFDT).



**AVEC
L'INDUSTRIE**
ON A UN AVENIR À FABRIQUER

un
projet
soutenu
par

