

FICHE DE POSTE Lieu VERTOU (Sud de NANTES)

Titre : BINOME COMMERCIAL

Mission generale

Suivi et gestion de l'activite commerciale des clients rattaches a un ou plusieurs portefeuilles

Principales taches

Accueil Client Pro et Particulier

Savoir se rendre disponible pour le client

Analyse / Ecoute du besoin client

VENTE :

Il prend en charge les appels des clients affectes a son/ses commerciaux

Il prend le relais sur les autres secteurs commerciaux

Il fait valider les devis aux clients ; en cas de modification de devis, il rétabli un devis a valider par le client. Il relance ses devis.

Il participe aux operations commerciales

Il propose des ventes complementaires

Il respecte la politique tarifaire etablie pour les clients et les consignes du commercial.

Il previent le service appro des ventes exceptionnelles ou ruptures detectees lors des ventes

Il saisit les commandes Pro et est le garant de leur conformite :

Reference chantier

Presence des frais de port

Delai de livraison estime

Il envoie les ARC des commandes de stock / les ARC de CM sont geres par les services appro. En cas de modification tarifaire, l'info est transmise au binome et au commercial.

Il est le garant de son carnet de commandes :

validite de ses commandes

validite les dates de livraison et mise a jour

Il previent le client de toutes modifications (delai, quantite, prix)

Fournisseur :

Il passe les commandes fournisseur conformement aux commandes clients

Il assure la coherence entre commande client et commande fournisseur

Il verifie l'AR fournisseur, met a jour la commande client avant envoi de l'ARC.

GENERAL

Il fait suivre les informations aux differents services

Il assure le relais di}information avec son/ses commerciaux itinerants

Assurer le bon fonctionnement general du service.

Il assure notamment les remplacements et le soutien des autres postes de la vente interne

Il previent les clients de la mise a dispo de leur marchandise

Indicateurs Cles de Performance et/ou di}evaluation

Quantitatif : CA / Marge de son agence en particulier li}activite de ses commerciaux

Qualitatif : rigueur, sens du commerce et de la relation client, sens de la communication

Profil

Experience : Experience dans la vente, connaissance des produits et maitrise des outils informatiques

Qualites : organisation personnelle administrative, sens de la relation client, sens de la communication.

Type de clientele

(ou interlocuteurs)

Rattachement Hierarchique : Responsable Commercial Sedentaire

Internes : Commerciaux, Service Logistique.

Externes : Clients / Fournisseurs

Salaire sur 13 mois entre 1800€ et 2100€ en salaire fixe, pas de variable. Prime d'ancienneté tous les 3 ans sous prorata de la date d'intégration.

client à 90/95% en professionnel, très peu de particuliers.

3 services différents :

- le service avec l'accueil physique pour les professionnels
- le service qui gère tout ce qui est porte/fenêtre/porte garage/ ...
- et le service Binome qui travaille avec un commercial itinérant --> le commercial fait le chiffrage, le devis, les commandes et il travaille avec un porte feuille déjà établis donc pas de prospection

recherche un profil technique avec une très bonne organisation car il fera beaucoup d'administratif.

Merci de déposer vos cv sur l'adresse

Jade.maillot-sanchez@alternium-recrutement.fr