

Fiche de poste

Logo	Date de MAJ	DATE	NOM
	Date de création	DATE	NOM
	Version	V1	

Intitulé du poste – Grade – Filière – Cadre d'emploi

Commercial itinérant.

Mission générale

Faire adhérer de nouveaux clients afin d'augmenter le nombre de partenaires et le chiffre d'affaires.

Positionnement dans la structure

Sous la responsabilité du directeur commercial, NOM.

Temps de travail

Temps complet

Emploi du temps d'une semaine type :

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Matin	Prospection	Rdv	Prospection	Rdv	Rdv
Après-midi	Prospection	Rdv	Prospection	Rdv	

Horaires de travail

Du lundi au jeudi : 9h00 – 13h00 et 14h00 – 18h00

Le vendredi : 9h00 – 12h00

Soit : **8H** par jour du lundi au jeudi et **4H** le vendredi donc **35H00** par semaine

Localisation géographique du poste

Le grand ouest

Activités

Activité principale :

Commercial itinérant

Faire adhérer de nouveaux clients d'un secteur géographique défini, en suivant le script mis en place pour vendre des contrats de partenariat.

Activité secondaire :

Aucune activité secondaire.

Relations fonctionnelles

Relations internes :

Relation étroite avec le directeur commercial, NOM. Et une relation occasionnelle avec les services technique, support et production.

Relations externes :

Aucune relation externe spécifique, seulement les prospects.

Spécificités nécessaires à l'exercice de la fonction

Pas de spécificité ou habilitation particulière.

A l'aise dans la communication par téléphone, l'agent maîtrise parfaitement les techniques de vente par correspondance et sait conseiller son client.

Une connaissance parfaite des outils en place :

- EAP
- Logiciel de prospection
- Processus de vente

Sujétions particulières liées à la fonction

Une maîtrise parfaite de la langue française et une aisance exemplaire à l'orale.

Moyens à disposition

Moyens pour atteindre les objectifs :

- Moyens techniques
 - Bureau, téléphone, PC, script, voiture.
- Moyens humains
 - Le directeur commercial, NOM est à son écoute.
- Moyens financiers
 - Une rémunération à la prime très attirante.

Formation exigées ou souhaitées

L'agent est issu d'une formation commercial en BAC +3 et maîtrise des techniques de vente.

Une expérience préalable dans la vente est obligatoire.

Une formation, ou des notions, en SECTEUR ACTIVITE PROSPECTS est fortement appréciée.

Compétences requises pour occuper le poste

Savoir faire :

Compétences	Niveau requis			
	Notion	Autonomie	Maîtrise	Expertise
Fonctionnement des outils				
Technique de vente				
Communication orale				
Très bon orateur				
Capacité d'analyse du besoin rapide				

Savoir être :

Compétences	Niveau requis			
	Notion	Autonomie	Maîtrise	Expertise
Poli et courtois				
Inspire confiance dans sa voix				
Calme et à l'écoute				

Compétences transversales :

Compétences	Niveau requis			
	Notion	Autonomie	Maîtrise	Expertise