

Fiche de description de poste

Entreprise : LE HERISSON VERT

IDENTIFICATION DU POSTE	
<i>Intitulé du poste</i>	<i>Vendeur Conseil - Technico-commercial</i>
<i>Nature du poste</i>	
IDENTITE DU SALARIE	
<i>Nom-prénom</i>	
<i>Statut</i>	<i>Employé / ETAM</i>
PRESENTATION DU SERVICE	
<i>Mission principale du service</i>	<i>Organisation et coordination des Moyens humains et matériels pour la Vente de Solution de chauffage au bois et/ou granulés dans le respect des objectifs quantitatif et qualitatif , pour la réalisation des chantiers dans le respect de la réglementation et des délais afin garantir une qualité de service optimale à nos clients, ainsi que pour la gestion des Sav</i>
<i>Composition du service</i>	<i>Un responsable de Magasin</i>
<i>Positionnement du salarié dans l'organigramme du service</i>	<i>Rattachement Hiérarchique au Responsable de Magasin</i>
LES MISSIONS DU POSTE	
<i>Mission principale, raison d'être ou finalité du poste</i>	<i>Vente, Installation, entretien et dépannage de poêles à bois, Poêle à granulés et cheminées</i>
<i>Missions et activités du poste</i>	<p>Mission 1 :</p> <p>Prospection et gestion d'un portefeuille de prospects</p> <ul style="list-style-type: none"> - S'informer et analyser les opportunités et les tendances, étudier l'offre de la concurrence et son évolution - Constituer et mettre à jour un fichier de prospects - Prospecter les donneurs d'ordres ou apporteurs d'affaires <p>Mission 2 :</p> <p>Vente au client ou prospect, d'un produit et d'un service correspondant à ses besoins</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accueillir la clientèle et découvrir ses besoins -Présenter l'entreprise, ses produits et services et les argumenter - Réaliser le métré à domicile

- Concevoir un projet avec ses plans et chiffrage ; conseiller et/ou participer au choix des matériaux, des couleurs
- Négocier le projet et conclure la vente dans le respect des conditions de l'entreprise
- Constitution du dossier complet comprenant toutes les informations nécessaires aux commandes auprès des fournisseurs, et à la bonne exécution de la pose et des travaux

Mission 3 :

Suivi des ventes et fidélisation du client

- Contacter le client au démarrage des travaux, suivre leur avancement par rapport aux délais et régler les éventuels litiges
- Réaliser la réception de chantier et transmettre les informations nécessaires au service technique pour d'éventuelles finitions

Mission 4 :

Contribution à la promotion et au bon fonctionnement de l'entreprise

- Rendre compte de ses activités et de leurs résultats
- Participer aux réunions commerciales et remonter les besoins et les suggestions utiles pour l'évolution des produits et des services

Mission 5 :

Gestion et exploitation courante

- Participe à la bonne tenue du magasin (rangement, présentation, propreté).
- Mettre en valeur l'espace commercial, dans le respect des concepts de l'entreprise ou de l'enseigne et des directives données par le merchandising.
- Organiser la mise en place d'opérations commerciales et préparer les plans d'action nécessaires.
- Réaliser les ouvertures et fermetures du point de vente en cas d'absence ou de délégation du responsable.
- Participe aux inventaires, contrôler le niveau des stocks.
- Organiser les réassorts en fonction des ventes et des livraisons.
- Participe à la gestion administrative du magasin (passation des commandes, fournitures, suivi de la facturation...).
- Participe à l'Organisation des plannings et adapte son temps de travail en fonction des fluctuations journalières et saisonnières de l'activité.
- Effectuer le contrôle des mouvements de caisse et les remises de recettes en banque en cas d'absence ou sous délégation de son responsable

<p><i>Intérêts, contraintes difficultés du poste</i></p> <p><i>Conditions de travail</i></p>	<p>-Contraintes et risques particuliers associés au poste :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risques routiers • Utilisation de dispositifs mobiles (escabeau,...)• <p>Pénibilité physique Manutention de charges .</p> <p>Déplacements : Sur le Département</p> <p>Astreintes : Lors de la fermeture Hivernale</p> <p>Permanences :</p> <p>Autonomie et responsabilité</p> <p>Ce poste dépend du responsable de magasin .</p> <p>Autonome pour son secteur, le ou la vendeur(se) est responsable de son chiffre d'affaires, de sa marge et de leur développement dans le cadre de la politique définie par la direction.</p> <p>Moyens et ressources</p> <p>Equipements informatiques et de communication nécessaires pour gérer et communiquer ses informations.</p> <p>Gestion informatisée d'une documentation importante : catalogues, dossiers clients, tarifs, etc.</p> <p>Relations internes et externes</p> <p>Travail en équipe tant au sein du service commercial qu'avec les autres services de l'entreprise : service technique et administration.</p> <p>Relations internes afin d'assurer le rôle d'interface entre le client, les fournisseurs et le service technique. Relations externes avec les clients et les prospects, à l'écoute du marché et de la concurrence.</p> <p>Environnement de travail</p> <p>Il ou elle travaille dans un point de vente et se déplace chez les clients. Il ou elle peut être amené(e) à se déplacer sur des salons professionnels.</p> <p>Ses horaires sont en général réguliers mais dépendent de ses rendez-vous en clientèle.</p> <p>Résultats attendus</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evolution des résultats de son secteur (chiffre d'affaires et marge commerciale) - Taux de satisfaction de la clientèle - Fidélisation de ses clients 				
<p><i>Champ d'autonomie et de responsabilité</i></p>	<p>Activités</p>	<p>Degré d'autonomie</p>			
		<p>Décide seul</p>	<p>Décide après info</p>	<p>Décide après aval</p>	<p>Réalise</p>
	<p>Gestion commerciale</p>	<p>Non</p>	<p>oui</p>	<p>non</p>	<p>oui</p>
	<p>Gestion et exploitation courante</p>	<p>Non</p>	<p>oui</p>	<p>non</p>	<p>Oui</p>
<p>Coopérations et coordinations à développer</p>	<p><i>Avec le chef d'équipe , le responsable de magasin et le Directeur de la société</i></p>				

COMPETENCES REQUISES

Profil du poste

Les « savoirs » :

Formation et expérience :

Diplômes requis

• Formation initiale

Ce poste est accessible avec une formation de niveau IV ou III, de type commercial ou technique, avec une première expérience de 3 ou 4 ans pour acquérir la double compétence technico-commerciale indispensable. Il peut être aussi accessible avec une solide expérience technique complétée par un sens commercial affirmé.

Pré-requis

A l'arrivée dans l'entreprise, plusieurs mois sont nécessaires pour se familiariser avec les clients, les types de produits et leurs spécificités techniques.

Passerelles

Evolution possible vers un poste de responsable des ventes de magasin (adjoint), avec des années d'expérience,

Durée d'expérience

Une expérience minimale de deux ans comme vendeur ou technico – commercial est en général nécessaire pour accéder à ce métier.

Les « savoir-faire » :

Compétences techniques

-Assurer une veille efficace pour identifier les besoins des clients et les marchés potentiels

-Définir une stratégie de prospection et maîtriser les techniques marketing

-Avoir une sensibilité créative pour concevoir des solutions répondant aux besoins tout en intégrant des contraintes techniques

- Connaître l'outil de gestion

-Transposer et donner forme aux besoins et aux idées : esquisses, croquis, plans...

-Connaître les produits et contraintes techniques pour vérifier la faisabilité d'un projet et pour concilier contraintes, esthétique et budget

-Connaître les réglementations en vigueur

-Savoir adapter son argumentaire pour conclure la vente

- Gérer un projet ou un dossier de conception
- Avoir des qualités relationnelles développées et un esprit d'équipe - Négocier avec des clients parfois difficiles et des partenaires variés

Les « savoir-faire » comportementaux :

Aptitudes professionnelles

- Etre à l'écoute et savoir reformuler

- Recueillir, analyser et synthétiser beaucoup d'informations
- Avoir le sens du service et du relationnel commercial
- Savoir s'organiser pour bien gérer son temps et ses priorités
- Diffuser l'information pertinente et favoriser la compréhension
- Maîtriser l'informatique de gestion
- Pratiquer l'anglais ou une autre langue étrangère selon le type de clients
- Capacité à gérer une charge de travail relativement importante, grande disponibilité, en raison des horaires propres à l'activité commerciale (week-end...)