

Fiche de profil de poste

Administrateur(trice) des ventes	
Structure de rattachement	PSI OCCITANIE
Affectation du Poste	Service Commercial
Statut	170
Expérience professionnelle	Débutant à confirmé
Supérieur hiérarchique	Directeur des Ventes Occitanie
Contrat	CDI
Salaire (brut)	1755 € + variable (variable = 2 objectifs : qualitatif et sur les résultats des commerciaux gérés)
Temps de travail	39 heures hebdomadaires
Mission Globale	L'ADV a une double mission : <ul style="list-style-type: none"> - Assister les commerciaux terrain dans l'activité de prospection. - Suivre le cycle de ventes des affaires rattachées aux commerciaux terrain régionaux.
Description des missions du poste	<p>Un travail en binôme avec l'équipe terrain sera réalisé sur les tâches suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réponses appels d'offres, rédactions devis, suivis commandes et livraisons - Assistance sur le service après-vente (facilitateur) <p>Activités complémentaires : campagne de prise de rendez-vous terrain, accueil téléphonique, soutien à l'organisation d'événements commerciaux...</p> <p>Participation aux salons, journées portes ouvertes, et événementiels sportifs (soir et weekend).</p>
Compétences requises	<p>Maîtrise des techniques de vente et de négociation indispensable.</p> <p>Maîtrise de l'outil informatique (traitement de texte, tableur, présentation), le numérique étant central dans l'activité.</p> <p>Il est aussi attendu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - De s'intéresser aux « TICE » pour comprendre les enjeux des solutions commercialisées. - De maîtriser le fonctionnement des collectivités (financement, structuration) et de la vente via « appels d'offres ». <p>Des formations seront apportées régulièrement.</p>
Qualités attendues	<p>Avoir de bonnes aptitudes relationnelles et d'écoute</p> <p>Savoir travailler en équipe</p> <p>Faire preuve de rigueur dans les missions confiées</p> <p>Etre autonome et organisé(e)</p>