

Fiche de profil de poste

Commercial(e) Itinérant(e) – Ingénieur(e) commercial(e)	
Structure de rattachement	PSI PARIS (Palaiseau – 91)
Affectation du Poste	Service Commercial
Statut	220 à 300
Evolution	Débutant à confirmé
Identification du Supérieur hiérarchique	Directeur des ventes IDF
Mission Globale	Le commercial itinérant a pour mission de développer, gérer et animer un portefeuille clients autour des solutions du groupe PSI (Solutions Education et Professionnel de l'IT et Audiovisuelles – solutions matériels, solutions logiciels, Services)
Missions et activités du poste	<p>Ce poste est essentiellement tourné sur une base de prospection et clients présents en IDF et les régions limitrophes (Centre Val de Loire, Haut de France, ALCA).</p> <p>Une liste de comptes sera confiée sur laquelle le commercial devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Assurer des missions de représentation de la société sur « le terrain » au minimum 60% de son temps d'activité. - Orienter ses actions pour développer les « services » et les « solutions » éducation. - Etre présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant. - Fournir un Reporting mensuel Qualitatif et quantitatif auprès de la direction des ventes concernée - Travailler en étroite collaboration avec le service Administratif des ventes
Connaissances à avoir	<p>La maîtrise des techniques de vente et de négociation sont des prérequis.</p> <p>Le numérique étant partie prenante de l'activité, l'utilisation de l'outil informatique (traitement de texte, tableur, présentation) est quotidienne.</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 « appel d'offre » -
Particularités	<p>Rémunération : Fixe + variable</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fixe : Entre 2000€ et 2900€ Brut par mois en fonction de l'expérience. - Variable objectif atteint : entre 15k et 25k euros. - Ordinateur portable et mobile mis à disposition - Véhicule de tourisme - Remboursement des frais professionnels (déplacements)

Temps de travail	39 heures hebdomadaires Travail le samedi possible
A savoir sur le poste	Déplacements en région sur plusieurs jours lors de « tournées » clients. Salon et journée portes ouvertes Evènementiel sportif mensuel (soir et weekend) Avoir de bonnes aptitudes relationnelles et d'adaptation Être autonome et organisé Faire preuve de patience et de ténacité Être motivé(e) et impliqué(e) dans le développement de son portefeuille client Maîtriser les enjeux commerciaux

