

Fiche de profil de poste

Administrateur(trice) des ventes	
Structure de rattachement	PSI PARIS
Affectation du Poste	Service Commercial
Statut	170
Expérience professionnelle	Débutant à confirmé
Supérieur hiérarchique	Directeur des Ventes Île-de-France
Contrat	CDI
Salaire (brut)	2040 € + variable (sur les résultats des commerciaux gérés)
Temps de travail	39 heures hebdomadaires
Mission Globale	<p>L'ADV a une double mission :</p> <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>En étroite collaboration avec l'équipe commerciale de l'agence, les missions de l'ADV se décomposent ainsi :</p> <ul style="list-style-type: none"> - PROSPECTION : Prise de RDV sur le portefeuille des commerciaux selon les objectifs qualitatifs définis par la Direction des Ventes ; - ADMINISTRATION DES VENTES : Rédaction de devis, traitement et suivi des commandes clients jusqu'à la livraison, mise en place des processus de production et suivi selon les outils internes, assistance clients sur le service après-vente (facilitateur) ; - GESTION DES APPELS D'OFFRES : Veille, remontés d'informations, gestion administrative des appels d'offres en binôme avec le commercial attitré. <p>Activités complémentaires : accueil téléphonique, soutien à l'organisation d'événements commerciaux...</p> <p>Participation occasionnellement 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 de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - s'intéresser aux « TICE » pour comprendre les enjeux des solutions commercialisées. - maîtriser le fonctionnement des collectivités (financement, structuration) et de la vente via « appels d'offres ». <p>Des formations seront apportées régulièrement.</p>

Qualités attendues	Avoir de bonnes aptitudes relationnelles et d'écoutes. Savoir travailler en équipe. Faire preuve de rigueur dans les missions confiées et les processus à suivre. Etre autonome et organisé(e).
---------------------------	--

