

Fiche de profil de poste

Commercial(e) Junior Itinérant(e)	
Structure de rattachement	PSI (Agence Nouvelle Aquitaine)
Affectation du Poste	Service Commercial
Statut	170 à 220
Evolution	Débutant à Confirmé
Identification du Supérieur hiérarchique	Directeur des ventes région Nouvelle Aquitaine
Mission Globale	Le candidat(e) aura pour mission de développer, gérer et animer un portefeuille clients public autour des solutions du groupe PSI (Solutions Education – Solutions Audiovisuelles – Solutions numériques, matériel, logiciels, services, mobilier).
Missions et activités du poste	<p>Ce poste est essentiellement tourné sur une base de prospection et gestion de clients grands comptes présents en Nouvelle Aquitaine, siège Historique de la société PSI.</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 et 40% en poste sédentaire. - Orienter ses actions pour développer les « services » et les « solutions » principalement sur un portefeuille « Education » et « Collectivité ». - Etre présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant. - Type de cibles : Collectivités de moins de 5000 habitants. Collèges et Lycées.
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 ». - D'avoir une connaissance du territoire affecté.
Particularités	<p>Rémunération : Fixe + variable</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fixe : Entre 22K€ et 24K€ Brut par an en fonction de l'expérience. - Variable objectif atteint : entre 5k et 10k euros brut (% marge dégagée)

	<ul style="list-style-type: none">- Ordinateur portable et mobile mis à disposition.- Véhicule de société.- 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 sur 12 Départements (33 / 40 / 64 / 16 / 17 / 47 / 24 / 19 / 86 / 79 / 87 / 23). Salon et journée portes ouvertes (un à deux salons par an à Paris) Avoir de bonnes aptitudes relationnelles et d'adaptation Etre autonome et organisé Faire preuve de patience et de ténacité

