

Fiche de profil de poste

Commercial(e) Grands Comptes Itinérant(e)	
Structure de rattachement	PSI (Agence Nouvelle Aquitaine)
Affectation du Poste	Service Commercial
Statut	220 à 300
Evolution	Confirmé à Expérimenté
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/privé 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 80% de son temps d'activité. - Orienter ses actions pour développer les « services » et les « solutions » principalement sur un portefeuille « Entreprise » « Education » et « Collectivité ». - Etre présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant. - Type de grands comptes : PME de + de 100 collaborateurs Collectivités de plus de 15000 habitants (Cdc, Ville, Départements) Grandes écoles, Universités, Grands centres de formations.
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> <p>- Fixe : Entre 30K€ et 36K€ Brut par an en fonction de l'expérience/portefeuille client</p>

	<ul style="list-style-type: none">- Variable objectif atteint : entre 15k et 25k euros brut (% marge dégagée)- 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 sur 9 Départements (33 / 40 / 64 / 16 / 17 / 86 / 79 / 87 / 23). Organisation en Télétravail possible (selon expérience). 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