

Fiche de profil de poste

Commercial(e) terrain	
Structure de rattachement	PSI (Agence IDF)
Affectation du Poste	Service Commercial
Statut	220
Evolution	Junior à Expérimenté
Identification du Supérieur hiérarchique	Directeur des ventes IDF
Mission Globale	Le commercial a pour mission de développer, gérer et animer un portefeuille clients autour des solutions du groupe PSI (Solutions Education/collectivité et Pro – matériel, logiciels, services, mobilier autour d'un usage dans le numérique.
Missions et activités du poste	<p>Ce poste est essentiellement tourné sur une base de prospection et clients présents en IDF (départements 93 & 95) ainsi qu'un développement de la Région Haut de France</p> <p>Une liste de comptes sera confiée sur laquelle le/la commercial(e) 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 » principalement sur un portefeuille « Education » et « Collectivité » (Collèges, Lycées, ensembles scolaires privé, Mairies/CDC de moins de 15k Habitants) De manière moins récurrentes, une clientèle « TPE » sera à gérer. - Etre présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant.
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> <p>- Fixe : Entre 25 200 € et 30 000€ brut par an en fonction de l'expérience</p>

	<ul style="list-style-type: none">- Variable objectif atteint : entre 15k et 20k euros brut (% marge dégagée)- Ordinateur portable et mobile mis à disposition- Véhicule mis à disposition.- 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 (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 (le cycle de vente est de 6-12 mois en moyenne)