

## Commercial(e) « Sénior » terrain - H/F

STRUCTURE DE RATTACHEMENT	PSI (Agence Occitanie & Région Sud)
AFFECTATION DU POSTE	Service Commercial
STATUT	300
EXPÉRIENCE	Sénior
IDENTIFICATION DU SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE	Directrice des Ventes Occitanie & Région Sud
CONTRAT	CDI
SALAIRE (BRUT)	Rémunération : Fixe + variable <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fixe : Entre 34 800 € et 37 200€ brut par an en fonction de l'expérience/portefeuille client</li> <li>• Variable objectif atteint : entre 15k et 30k euros brut (% marge dégagée)</li> </ul>
TEMPS DE TRAVAIL	39 heures hebdomadaires, Travail le samedi possible
MISSION GLOBALE	Le commercial « Sénior » 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.
DESCRIPTION DES MISSIONS DU POSTE	<p>Ce poste est essentiellement tourné sur une base de prospection et clients présents OCCITANIE :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Départements 11, 12, 30, 31, 34, 48, 65, 66</li> <li>• Les grands comptes en Auvergne.</li> </ul> <p>Une liste de comptes sera confiée sur laquelle le/la commercial(e) devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Assurer des missions de représentation de la société sur « le terrain » au minimum 70% de son temps d'activité.</li> <li>• Orienter ses actions pour développer les « services » et les « solutions » principalement sur un portefeuille « Education » et « Collectivité » (Départements, Ville/CDC de + 15K habitants)</li> <li>• De manière moins récurrentes, une clientèle « Pme » sera à gérer.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Etre présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant.</li></ul>
<b>COMPÉTENCES REQUISES</b>	<p>La maîtrise des techniques de vente et de négociation sont des prérequis. 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> <p>De s'intéresser aux « TICE » pour comprendre les enjeux des solutions commercialisées.</p> <p>De maîtriser le fonctionnement des collectivités (financement, structuration) et de la vente via « appel d'offres »</p>
<b>QUALITÉS ATTENDUES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Avoir de bonnes aptitudes relationnelles et d'adaptation</li><li>• Etre autonome et organisé(e)</li><li>• Savoir travailler en équipe</li><li>• Faire preuve de patience et de ténacité (le cycle de vente est de 6-12 mois en moyenne).</li></ul>
<b>MOYENS MATÉRIELS DU POSTE</b>	<p>Ordinateur portable et mobile mis à disposition. Véhicule mis à disposition pour les déplacements professionnels. Prime de déplacement suivant la charte de l'entreprise. Remboursement des frais professionnels.</p>
<b>CONTRAINTES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Déplacements en région sur plusieurs jours lors de « tournées » clients.</li><li>• Salon et journées portes ouvertes (un à deux salons par an à Paris)</li></ul>