

Commercial(e) Terrain Comptes Clés PACA

STRUCTURE DE RATTACHEMENT	Occitanie – PACA Agence commerciale sur Toulouse Bureaux commerciaux sur Aix-Marseille
AFFECTATION DU POSTE	Service commercial
STATUT	220
EXPÉRIENCE	Confirmé (5 à 10 ans d'expérience sur un poste équivalent)
IDENTIFICATION DU SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE	Directeur des ventes Occitanie PACA
CONTRAT	CDI
SALAIRE (BRUT)	23 400€ à 25 200€ salaire fixe suivant expérience + Objectif qualitatif en année N jusqu'à 4800€ + Variable objectif atteint : entre 5k et 15k euros brut (% marge dégagée)
TEMPS DE TRAVAIL	39 heures hebdomadaires, horaires flexibles Travail le samedi possible (exceptionnel)
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, mobiliers 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 en PACA.</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 » (Mairie 10K à 40k / CDC / Ensemble scolaire Privés supérieur à 1000 élèves / Centre de formation pro / PME de plus de 100 salariés) - Être présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant.

COMPÉTENCES REQUISES	<ul style="list-style-type: none">• Maîtrise des techniques de vente : argumentation commerciale, techniques de vente par téléphone, techniques commerciales, principes de la relation client.• Maîtrise de l'outil informatique (logiciel de gestion de la relation client) et des technologies de l'information et de la communication (Internet, messagerie, ...) requise.
QUALITÉS ATTENDUES	<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 »
MOYENS MATÉRIELS DU POSTE	<p>Ordinateur portable et mobile mis à disposition. Bureau en co-working sur Aix ou Marseille Véhicule de « tourisme »</p>