

## Commercial(e) Terrain

STRUCTURE DE RATTACHEMENT	Ile-de-France Agence commerciale sur Palaiseau
AFFECTATION DU POSTE	Service commercial
STATUT	190 à 300
EXPÉRIENCE	2 ans d'expériences minimum souhaité Débutant accepté suivant la formation (alternance par exemple)
IDENTIFICATION DU SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE	Directrice des ventes Ile-de-France et Pays de la Loire
CONTRAT	CDI
SALAIRE (BRUT)	Selon profil de 24 500,00€ à 32 000,00 € par an selon profil + Objectif qualitatif la première année + Variable objectif atteint (% 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, 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 en ILE-DE-FRANCE.</p> <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 50% de son temps d'activité.</li> <li>- Orienter ses actions pour développer les « services » et les « solutions » principalement sur un portefeuille « Education » et « Collectivité » (Mairie / Ensemble scolaire Privé / Centre de formation pro / Entreprise)</li> <li>- Etre présent sur les différents salons auxquels participe PSI en tant qu'exposant.</li> </ul>

COMPÉTENCES REQUISES	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Maîtrise des techniques de vente</b> : argumentation commerciale, techniques de vente par téléphone, techniques commerciales, principes de la relation client.</li><li>• <b>Maîtrise de l'outil informatique</b> (logiciel de gestion de la relation client) et des technologies de l'information et de la communication (Internet, messagerie, ...) requise.</li></ul>
QUALITÉS ATTENDUES	<p>La maîtrise des techniques de vente et de négociation est un 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 de s'intéresser aux « TICE » pour comprendre les enjeux des solutions commercialisées.</p>
MOYENS MATÉRIELS DU POSTE	<p>Ordinateur portable et mobile mis à disposition. Bureau dans l'agence commerciale de Palaiseau (91) Véhicule de société</p>