

## Commercial(e) Terrain

STRUCTURE DE RATTACHEMENT	Pays de la Loire Agence commerciale sur Couëron
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 IDF et Pays de la Loire
CONTRAT	CDI
SALAIRE (BRUT)	De 21 360 à 25 900€ par an selon profil + Objectif qualitatif + 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 régions Pays de la Loire et Bretagne.</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 / PME)</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 Couëron Véhicule de société</p>