

FICHE METIER

COMMERCIAL.E ITINERANT.E

Le. la commercial.e itinérant.e vend, fidélise et développe sa clientèle, en lui apportant des réponses adaptées, mais établi aussi avec elle une relation de confiance. Il. elle dispose des connaissances techniques suffisantes pour proposer des produits et services associés correspondants aux besoins des clients dont il. elle maîtrise toutes les caractéristiques. Il.elle est le lien essentiel entre le client et l'entreprise. Il.elle adapte son discours en fonction de ses interlocuteurs et anticipe leurs besoins. Réactif.ve et à l'écoute, il.elle doit être force de proposition afin d'anticiper les besoins des clients.



VOS MISSIONS

- Gérer et développer un portefeuille de clients en compte ;
- Prospecter et augmenter le nombre de clients et le volume de chiffre d'affaires sur un secteur géographique défini ;
- Présenter l'offre produits et services de la société PROTECTHOMS ;
- Elaborer des devis ;
- Négocier ;
- Prendre des commandes en respectant les instructions données et la politique commerciale de l'entreprise ;
- Travailler en binôme avec un.e commercial.e sédentaire : communiquer, lui transmettre des comptes rendus précis ;
- Suivre et réaliser ses objectifs.



COMPETENCES ASSOCIEES

- Goût du challenge et relationnel ;
- Curiosité ;
- Maîtrise de l'outil informatique.



DIPLOMES ET EXPERIENCES REQUIS

- BAC à BAC+ 2 en commerce.
- Expérience dans la vente de produits techniques auprès d'une clientèle professionnelle.



LES +

- Connaissance du marché et des EPI.
- Être intégré.e dans la vie associative locale.



PUBLIC

- Clients et prospects ;
- Collaborateurs de l'entreprise.



PLACE HIERARCHIQUE

- Rattaché.e au chef des ventes ou au responsable d'agence ;
- Statut : Employé.e.

BIENVEILLANCE **FORCE DE PERSUASION** **POLYVALENCE**
OPTIMISME **AUTONOMIE**
SAVOIR-ÊTRE
PERSEVERANCE **ECOUTE**
PATIENCE **ORGANISATION**



L'ACCOMPAGNEMENT PROTECTHOMS

Dès votre arrivée chez PROTECTHOMS, nous nous engageons dans une démarche d'accompagnement car pour nous, le bien-être et la performance des humains au travail est l'une de nos priorités. Nous vous proposons un programme d'intégration personnalisé, mais également des parcours de formation tout au long de votre carrière pour vous permettre d'évoluer dans votre métier. Vous disposez d'outils modernes et performants (logiciels CRM) pour réaliser vos missions au quotidien.



IDEES DE FORMATIONS

- Formation Corporate ;
- Formation méthodologie commerciale ;
- Développement du portefeuille clients ;
- Connaissance des normes et des EPI ;
- Formation référent métier ;
- Techniques de vente.



EVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

De nombreuses opportunités d'évolutions sont possibles compte tenu du développement de PROTECTHOMS. Vous pouvez évoluer vers un poste de commercial.e sédentaire, Responsable de service commercial ou vers d'autres métiers qui existent chez PROTECTHOMS.