

## Définition :

Affecté(e) à un secteur géographique, l'attaché technico-commercial(e) est responsable d'un portefeuille clients et de son développement. Pour cela, il/elle engage toute son énergie à développer le relationnel, apporter conseil, proposer les bons produits, les nouveautés... Son ambition est d'être le/la commercial(e) incontournable de son périmètre, reconnu(e) par sa qualité de service et son expertise produits. Dans le respect de la politique commerciale, il/ elle développe le chiffre d'affaires et la marge pour dépasser les objectifs qui lui ont été fixés.

## Missions et Activités Principales :

### ✓ Développer les ventes

- Préparer ses entretiens c'est-à-dire définir un objectif, préparer les documents utiles et anticiper l'argumentaire commercial
- Commencer la vente par une introduction, une découverte et un recueil approfondi d'informations pour répondre au mieux aux besoins (caractéristiques, projet, budget...)
- Adapter son discours, sa relation client selon les facteurs de motivations d'achat ou encore la personnalité du client
- Connaître et appliquer les techniques de vente et de négociation Frans Bonhomme et les mettre en application (argumentaire, objections...)
- Interroger le client sur ses précédents projets afin de s'assurer que les ventes et les services (livraison, conseils...) ont répondu à ses attentes et détecter le diffus qui pourrait être associé
- Proposer une solution complète et adaptée au besoin du client
- Proposer les consommables et les nouveautés susceptibles d'intéresser le client
- Entretenir la mise à jour du classeur des opérations commerciales pour les valoriser en visite
- Etablir les devis et bons de commandes dans le respect des grilles tarifaires qui ont été négociées
- Dans le respect de la politique tarifaire commerciale, définir les offres de prix à présenter en l'adaptant à la CSP et au potentiel du client tout en ayant le souci constant de préserver la marge et la stratégie prix du territoire
- S'impliquer dans les opérations de phonings ou opérations commerciales spécifiques (colis promo, challenges...)

### ✓ Apporter le meilleur service client

- Faire preuve de disponibilité et de réactivité auprès des clients
- Développer ses compétences techniques pour conseiller le client et l'orienter vers les bons produits. En complément de ses connaissances, apporter des éléments d'informations à l'aide des documents fournisseurs ou études techniques
- Si besoin, solliciter les fournisseurs ou experts internes pour accompagner le client dans des projets spécifiques
- Transmettre toute information nécessaire au client : disponibilité produits, fiches techniques, services...
- Répondre aux demandes d'études techniques, appels d'offres et remettre, dans les meilleurs délais, la documentation et la présenter au client
- Dans le cadre d'une livraison, informer le client et appliquer les conditions tarifaires en lien avec la prestation transport proposée (délais, règles de transport de marchandises)
- Assurer un point journalier avec le/la commercial(e) sédentaire, afin d'assurer un suivi de qualité sur les dossiers (suivi de devis, commandes, mise à jour de fichier client...) dans le but de constituer un véritable binôme dans le service client apporté
- Mesurer la satisfaction client que ce soit sur le suivi des commandes ou la qualité du service rendu
- Partager avec les différents membres de l'équipe commerciale (DV, COS, ATC, points de vente) les informations pour améliorer collectivement le service rendu aux clients
- Remonter toute information pertinente recueillie en clientèle au responsable hiérarchique ou service achat (concurrence, mouvement clients, zone de chalandise, retour satisfaction client...)
- Le cas échéant, être force de proposition sur le développement de la ou les gammes dont il/elle est expert(e) afin de participer au développement commercial
- Adopter les comportements d'entreprise dans la gestion des litiges techniques, financiers, impayés et, en informant son supérieur, tout mettre en œuvre pour assurer une résolution rapide
- S'impliquer lors des formations et lire les documents relatifs aux évolutions techniques produits (documentations, formations...)
- Être vigilant à l'image de professionnel qu'il/elle véhicule, en entretenant constamment le matériel mis à sa disposition (PC, véhicule)
- Respecter et faire respecter les règles de sécurité (protocole de sécurité, port des EPI...)

### ✓ Organiser son activité

- Assurer une présence terrain de qualité et développer son relationnel réseau
- Réaliser une veille quotidienne pour détecter de nouveaux prospects pour ouvrir de nouveaux comptes en faisant preuve de curiosité et d'audace : technique de la grue, camionnette, les amis d'amis...
- Recueillir les informations permettant d'évaluer le potentiel commercial et financier de chaque client. Lors d'une ouverture de compte, convenir des conditions de règlement afin de s'assurer du bon respect des règles financières de l'entreprise.
- Assurer le suivi et les relances des devis. En cas de réponse négative, identifier le motif de refus (prix, marque, service...) pour agir en conséquence
- Réaliser de la veille concurrentielle pour offrir un service, une offre différente de nos concurrents : visiter les parcs, noter les produits référencés, quantité stockés et en référer à son supérieur hiérarchique.
- S'informer des chantiers en cours ou à venir sur son secteur afin de répondre aux appels d'offres
- Selon ses compétences, réaliser des démarches de prescription
- Analyser ses chiffres pour établir, avec son responsable hiérarchique, les plans d'actions permettant de développer l'activité
- Connaître le potentiel de ses clients et tout mettre en œuvre pour accroître le rythme et la valeur de vente de ses clients (cadence, grille tarifaire...)
- Assurer un suivi tout particulier des clients TOP ventes ou clients à potentiels
- Avec son responsable hiérarchique, élaborer les plans d'actions commerciales (CA à réaliser, produits à valoriser, CSP cibles, prospection...)
- Assurer un compte rendu régulier de son activité à l'aide des outils informatiques mis à sa disposition

## Compétences et savoir être :

- |  |                           |                          |            |
|--|---------------------------|--------------------------|------------|
| ✓ Maîtrise des techniques de vente et de négociation | ✓ Aisance relationnelle   | ✓ Curiosité              | ✓ Ecoute   |
| ✓ Intérêt pour les produits du bâtiment et TP        | ✓ Orientation résultats   | ✓ Gestion des priorités  | ✓ Charisme |
| ✓ Maîtrise de l'outil informatique                   | ✓ Capacité de prospection | ✓ Possession du permis B | ✓ Tenacité |

## Rattachement Hiérarchique :

Directeur des ventes comptes pro ou grands comptes

## Responsabilité des Biens et des Personnes :

Pas de délégation de pouvoir

**Évolutions possibles :** Selon les profils et les projets professionnels des évolutions vers les métiers de directeur des ventes comptes professionnels ou grands comptes, ingénieur commercial, chef de dépôt, responsable régional grands comptes et autres métiers du siège.