

FICHE DE POSTE

MISSION PRINCIPALE DU TECHNICO-COMMERCIAL

Polyvalent, le technico-commercial assure la commercialisation de produits techniques en s'appuyant sur sa double expertise commerciale et technique. Il a en charge le développement du chiffre d'affaires dans un contexte industriel ou de services à l'industrie.

ACTIVITÉS DU TECHNICO-COMMERCIAL

- Prospecte de nouveaux marchés et développement du portefeuille clients
- Développe des actions commerciales
- Participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Assure le service après-vente (assistance technique)
- Assure le suivi de la vente de produits, Services et solutions industrielles

COMPÉTENCES DU TECHNICO-COMMERCIAL

- Contribue à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise
- Détecte et analyse de nouveaux besoins client
- Participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Répond aux appels d'offres
- Développe un portefeuille client
- Vend des produits industriels
- Garantit l'efficacité du service de la signature à l'installation
- Assure le service après-vente (assistance technique)
- Exploite un outil de gestion de la relation client

COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES

- S'approprier l'objectif de production
- Avoir le sens du client et du service
- Organiser de façon efficace son temps de travail dans les délais
- Etre capable de travailler seul ou en équipe et rendre compte de son activité
- Apprendre de nouvelles méthodes et de nouvelles procédures
- Adapter ses comportements à des interlocuteurs différents (collègues, hiérarchiques, services connexes)
- Développer un sens critique sur son travail et celui des autres
- Etre capable de partager ses expériences et sa pratique

COMPÉTENCES TRANSVERSES DU TECHNICO-COMMERCIAL

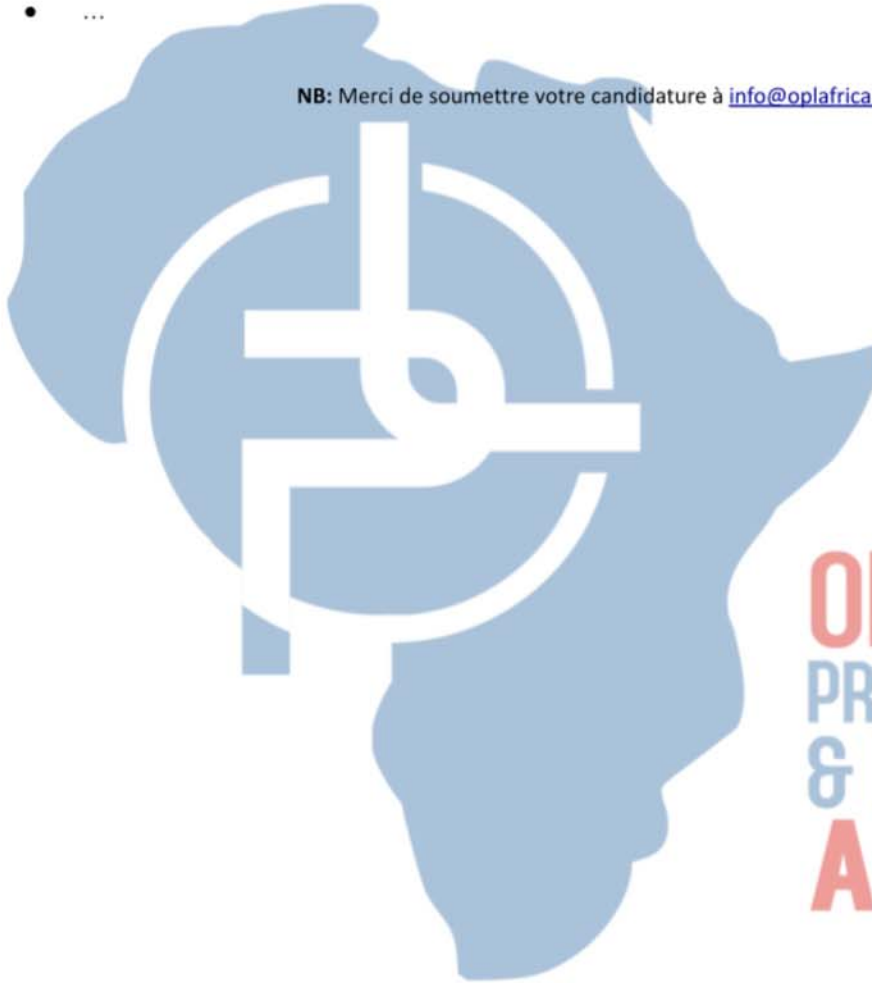
- Pratique l'anglais / Français
- Exploite les outils informatiques et numériques
- Maîtrise les outils de communication
- Communication orale et écrite
- S'adapte aux évolutions des réglementations
- Conduit la gestion d'un projet
- Gestion des situations difficiles
- Titulaire d'un permis B (pour le technico-commercial itinérant).

OPTIMAL
PROCUREMENT
& LOGISTICS
AFRICA

ACCES AU METIER

- BAC+2
- DUT Gestion Administrative et Commerciale
- DUT Techniques de commercialisation
- BTS négociation et Relation client
- Expérience professionnelle équivalente
- ...

NB: Merci de soumettre votre candidature à info@oplafrica.com



OPTIMAL
PROCUREMENT
& LOGISTICS
AFRICA