**FICHE DE POSTE**

*SOS BOULONNERIE* Entreprise spécialisée dans la commercialisation de la Visserie, Boulonnerie, Éléments de fixation, Roues et roulettes, tuyauterie et Robinetterie

*Dans ce contexte le/la commercial(e) a pour mission :*

**MISSIONS PRINCIPALES**

**Prospection et commercialisation auprès des entreprises**

- développer et fidéliser son portefeuille clients,

- cibler et prospecter les clients potentiels (prise de rendez-vous, démarchage

Téléphonique, envoi de mails...)

- rédiger et faire signer les contrats

**CONNAISSANCES ET COMPETENCES NECESSAIRES**

Sens de la négociation, culture du résultat et de la relation collaborative

Connaissances juridiques en matière de contrats, de partenariats, d’accords

Maîtrise des outils de communication orale et écrite

Maitrise de l’animation de réunions et de la prise de parole en public

**PRINCIPALES APTITUDES REQUISES**

Compréhension juste des situations, sens pratique, « bon sens » Capacités d’analyse et de synthèse, rigueur intellectuelle

Aptitudes relationnelles : capacité de contact, de communication, esprit de dialogue Capacité à organiser son travail en fonction des contraintes, des délais et des objectifs Aisance relationnelle et confiance en soi

Capacité à travailler en équipe, à transmettre et échanger des informations, à établir des relations efficaces avec autrui

**PROFILS**

Pas de formation type

Si un niveau bac + 2 ou 3 est apprécié, l’expérience professionnelle et les qualités personnelles priment

Niveau d’expérience

Le poste requiert une expérience préalable d’au moins 1à 2 ans sur une fonction similaire bonne maitrise de la boulonnerie.

**CONDITIONS DE TRAVAIL**

Poste à temps plein

Caractéristiques métier :

Forte mobilité : déplacements chez les clients

Résultats : le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs et qualitatifs