

REFERENTIEL DE POSTE

EMPLOI : Commercial Sédentaire

Mission Globale	Dans le cadre de la stratégie de la SAS Defrancq, conformément aux objectifs définis et aux délégations établies, il gère et développe un portefeuille de clients, traite les demandes spontanées avec la volonté d'efficience commerciales, de réactivité, de qualité, de coopération, de sécurité et de maîtrise du risque.
A qui rendez-vous compte ?	<ul style="list-style-type: none"> - Directeur d'agence - Direction

<u>MISSIONS</u>	<u>LIBELLE DETAILLE</u>	<u>NIVEAU ACQUIS ?</u>
<p>A) <i>Gérer et développer un portefeuille par une relation personnalisée dans le cadre des délégations reçues.</i></p> <p><i>Réaliser ses objectifs commerciaux :</i></p> <p><i>SUIVRE LE Risque</i></p>	<p><i>. Il exerce son activité commerciale au sein d'une agence, sur la clientèle « spontanée » et sur un portefeuille « clients » défini dont il a la responsabilité .</i></p> <p><i>. En liaison avec le commercial itinérant, sous le couvert de son responsable hiérarchique , il peut être amené à faire de la prospection téléphonique dans une zone géographique définie.</i></p> <p><i>. Il développe la vente de produits PLIAGE et négoce dans le cadre de la politique de la SAS Defrancq</i></p> <p><i>. Il assure l'approche globale du client ou prospect (conseil, réalisation des devis, négociation dans le cadre de sa délégation, contribution au PNB en « défendant » les marges, suivi du risque....)</i></p> <p><i>. Il assure la gestion de son emploi du temps en organisant son activité avec une volonté forte d'anticipation</i></p> <p><i>. Il entretient et développe ses compétences pour bien appréhender son marché.</i></p> <p><i>. Il collecte, stocke et exploite les données clientèle et utilise l'ensemble des canaux à sa disposition.</i></p> <p><i>:</i></p> <p><i>.Il assure la réalisation des objectifs individuels fixés, tant sur l'activité que sur la production, en termes qualitatifs et quantitatifs.</i></p> <p><i>. Il rend compte par l'utilisation systématique des outils appropriés,</i></p> <p><i>. Il informe ses responsables sur les évolutions de son marché et de son portefeuille.</i></p> <p><i>. Il assure la collecte des informations et produits liés à son activité, se tient informé des produits liés à son activité, se tient informé des produits développés par la concurrence et remonte les informations obtenues.</i></p> <p><i>. Il apprécie le risque, prend position sur les décisions et assume la délégation reçue, en respectant les procédures mises en place.</i></p> <p><i>. Il relance ses clients selon nécessité</i></p>	

<i>Coordonne son activité</i>	<i>. Il met a disposition de la clientèle en liaison avec son responsable d'agence, le bon niveau de compétence dès lors qu'il ne peut apporter la réponse a sa demande.</i>	
OBJECTIFS	-	