ISA ELECTRONIQUE
DISTRIBUTEUR-FABRICANT-CONCEPTEUR-ASSEMBLEUR

FICHE DE POSTE

ATTACHÉ TECHNICO-COMMERCIAL

Mission

Il/elle prospecte, entretien et développe une clientèle de professionnels.

Activités principales

- Vendre dans le respect de la stratégie de l'entreprise
- Atteindre les objectifs de marges et de CA • Respecter les procédures internes (informatiques : devis, commandes (clients-fournisseurs), bon de livraison, alerte client (AR))
- Respecter les procédures commerciales (prévisionnelles, tableau de bord, compte rendu de son activité) • Respecter les procédures comptables (« crédit clients ») • Répondre au téléphone et suivre le bon déroulement des commandes jusqu'à leurs livraisons • Participer aux réunions fournisseurs, aux réunions collectives, aux inventaires.
- Tenir et gérer un fichier clientèle • Proposer des actions commerciales à sa direction commerciale • Organiser des tournées clientèle avec sa direction commerciale
- Etre en phase avec son ATC sédentaire
- Relancer ses devis et en rendre compte à sa direction

Compétences

- Connaître tous les produits et/ou services (conditions de fabrication, spécifications techniques) et les proposer aux opportunités qui se présentent.
- Etre à l'écoute des clients pour répondre professionnellement à leurs besoins
- Avoir un discours, une organisation et une attitude adaptée vis-à-vis des clients institutionnels
- Discrétion, respect de la confidentialité
- Parfaite maîtrise de la langue française
- Animation de réunions
- Sens de la négociation
- Maîtrise de l'anglais (entreprises internationales)