

TECHNICO-COMMERCIAL INTERNE

MISSION

En tant que Technico-commercial interne, vous avez en charge la vente et le conseil au comptoir. Vous veillez au bon service à la clientèle (prise en charge rapide, écoute des besoins et conseils judicieux et compétents aux clients) et réalisez le suivi de la vente (de la réalisation du devis jusqu'à l'organisation de la livraison en collaboration avec le chef de dépôt). Vous participez activement à l'atteinte des résultats de Comarden.

RESPONSABILITÉS

- Vous prenez en charge le client aussi bien dans le négoce qu'au téléphone : accueil, identification des besoins, analyse de la demande et conseils techniques ;
- Vous gérez les appels téléphoniques, les mails les offres de prix ou toute autre tâche commerciale administrative nécessaire et en assurez le suivi jusqu'à leur conclusion ;
- Vous êtes responsable du cycle de vente de l'approche du client à la finalisation du contrat. Vous suivez donc le volet relationnel de la vente, mais également administratif (devis, commande, demande de livraison, etc.) ;
- En tant que spécialiste, vous accompagnez activement le client dans l'identification et la compréhension de son besoin pour proposer les solutions les plus adaptées et optimales ;
- Véritable homme/femme de solutions techniques, vous maintenez proactivement vos connaissances des produits, restez ouvert aux innovations du marché, ce qui vous permet de vous positionner comme un véritable conseiller auprès de vos clients ;
- Vous assurez la mise en valeur et l'animation du négoce et de la salle d'exposition ;
- Vous passez régulièrement commandes auprès de fournisseurs habituels.

COMPETENCES

- Faculté d'analyse : aptitude à identifier les différents aspects d'une situation donnée et à les ordonner de façon logique. Faculté d'explorer, analyser et comprendre des données de façon efficace et effective.
- Planification et organisation/rigueur : aptitude à structurer des tâches dans le temps, l'espace et selon les priorités, en vue d'une réalisation efficace et dans les délais des objectifs et résultats fixés.
- Collaboration : disposition à contribuer de façon constructive à l'obtention d'un résultat collectif, y compris lorsque l'objectif poursuivi ne présente pas d'intérêt direct au niveau personnel.
- Orientation client : qualité d'une personne qui s'efforce de prendre en compte et de sonder les souhaits et besoins des clients (internes et/ou externes), et d'adapter au mieux son mode de pensée et d'action à ces derniers.
- Flexibilité : aptitude à réagir de façon adéquate et efficace aux changements, problèmes ou opportunités qui se présentent.