

	Fiche de Poste	Date : 06/03/2017 Rév : A
---	-----------------------	--

FICHE DE POSTE

INTITULE DU POSTE : Technico-Commercial (H/F)

Autres Appellations possibles : Agent technico-commercial / Attaché technico-commercial

a) Missions du poste :

- Constituer l'ensemble des éléments nécessaires pour la vente de projets photovoltaïques. (Prise de métrés, écouter et fixer les besoins clients...)
- Vendre des centrales photovoltaïques.
- Il développe le chiffre d'affaires de l'entreprise en déployant les produits et prestations propres et en constituant un portefeuille de nouveaux clients.
- Il traite l'ensemble des nouvelles demandes commerciales entrantes (mails, téléphone, site web, ...).

b) Activités et Tâches Principales du poste :

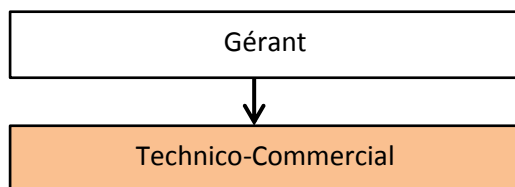
- Faire des offres commerciales en adéquation avec les attentes des clients ;
- Entretenir des relations avec sa clientèle fidèle ;
- Assurer le service après-vente et faire le suivi commercial ;
- Il suit les projets en cours et détecte de nouveaux, il est en relation avec le bureau d'étude ;
- Assure la liaison avec le chargé d'Affaire Enedis sur ses projets

c) Activités et Tâches Secondaires du poste :

- Il doit faire de la veille technologique et administrative en suivant les tendances du marché ;
- Tenir informé son responsable hiérarchique de l'avancée du chantier ;
- Assure le suivi de facturation de ses projets en liens avec le service facturation ;
- Il peut être amené à participer à l'évolution des produits ;

 émeraude solaire	Fiche de Poste	Date : 06/03/2017 Rév : A
--	-----------------------	--

Positionnement hiérarchique



d) Relations fonctionnelles

- Techniques de communication efficaces ;
- Savoir identifier les attentes des interlocuteurs et argumenter ;
- Disponible, discret, méthodique et organisé ;
- Techniques de prévention et de gestion des conflits.

e) Exigences requises

- Règles et consignes de sécurité ;
- Savoir travailler seul et en équipe ;
- Savoir s'adapter à différents modes de fonctionnement ;
- Excellent relationnel et sens des responsabilités ;
- Maîtriser l'ensemble des prestations / produits de l'entreprise ;
- Maîtriser le suivi des projets avec l'équipe ;
- Savoir organiser son travail.

f) Cadre Statutaire :

- CADRE, PC 1^E Coëf 130

g) Environnement et moyens (Humain, matériels, financiers) mis à disposition

- Un ordinateur et un téléphone portable sont mis à sa disposition, ainsi qu'un véhicule pour les rendez-vous commerciaux.
- Le technico-commercial peut être en relation avec les équipes techniques et la direction, il est amené à se déplacer pour rencontrer ses clients et prospects et il assiste à des salons professionnels.

h) Conditions et contraintes d'exercice :

Les formations pour devenir technico-commercial sont les suivantes : Ecole de commerce, école d'ingénieur, licence professionnelle, BTS de type commercial ou technique. Une expérience minimum d'un à trois ans est demandée.

L'activité de cet emploi s'exerce sur les chantiers directement en liens avec les clients. Elle implique des déplacements réguliers et parfois un éloignement du domicile de plusieurs jours.