

Fiche de poste : Responsable Technico-commercial	Version	1
	Date (validation)	

SALARIE(E) :

DATE ANCIENNETE :

1. ATTRIBUTIONS ET EMPLOI :

Poste : Responsable Technico-commercial
 Supérieur hiérarchique : Directeur de la société

2. DESCRIPTION DU POSTE :

Le Responsable Technico-commercial participe à la stratégie commerciale de l'entreprise. Il est le garant du chiffre d'affaires et de la marge commerciale.

3. RÔLES ET RESPONSABILITES

Sous la responsabilité du directeur de l'entreprise, le responsable technico-commercial est autonome dans la réalisation des différentes tâches qui lui sont demandées. Il peut être amené à manager une équipe commerciale.

4. ACTIVITE(S) PRINCIPALE(S) :

FREQUENCE

DUREE

- Faire de la prospection
- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise, déterminer l'orientation stratégique, le plan d'action commerciale, les objectifs et les priorités
- Mettre en place des outils de communication, des méthodes et des actions commerciales
- Définir les prix et la marge en accord avec la Direction de la Société
- Animer, coordonner et contrôler les prestations
- Analyser les résultats généraux des ventes, décider des actions de développement et d'ajustement des offres de l'entreprise
- Fidéliser la clientèle
- Animer, former, diriger et accompagner ses équipes commerciales
- Promouvoir l'image et la notoriété de l'entreprise
- Prendre en charge les relations avec les fournisseurs
- Recruter des équipes de terrain

5. PROFIL

A. Formation

De formation supérieure technique bâtiment/économie de la construction ou titulaire au minimum d'un bac +4 ou bac +5 dans le domaine commercial.

Les formations BTS « Commerce International » (CI), « Management des Unités Commerciale » (MUC) ou « Négociation Relation Client » (NRC) sont bienvenues, si elles sont complétées par une Ecole de commerce.

B. Expériences

Au moins 5 années dans les études de prix, le chiffrage et le développement commercial idéalement dans le domaine du bâtiment.

C. Compétences

Savoir-faire et connaissances :

- Parfaite maîtrise du marketing, des techniques de vente et de la gestion financière
- Excellente connaissance des produits, de l'environnement concurrentiel, des contraintes du marché et des clients
- Connaissances parfaites des méthodes de conception et d'exécution sur les chantiers
- Capacité à interpréter des données ou des résultats
- Connaissance des études de géomarketing
- Compréhension des outils CRM (customer relationship management, gestion de la relation client)
- Expertise technique et technologique de haut niveau
- Connaissances en management

Qualités requises :

- Aptitude à la négociation
- Curiosité, ouverture d'esprit, sens du contact
- Force de conviction
- Capacité d'analyse

Date et signature de l'intéressée	Date et signature du supérieur hiérarchique

Fiche révisable à tout moment en fonction des nécessités du service.