



Intitulé du poste * : Commercial Automobile Région Sud Est

Positionnement hiérarchique :
Rattaché au Directeur commercial France

Mission principale * :
Développer les ventes en respectant la politique commerciale de l'entreprise

Activités * :

Développer son portefeuille clients

- Prospecter les clients potentiels (prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, envoi de mails...)
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur

Établir une bonne relation commerciale avec son client

- Etre à l'écoute des besoins client
- Proposer une solution adaptée (financière, technique et humaine)

Conclure la vente

- Négocier les prix, les quantités et les délais de livraison, en fonction des éléments transmis par la Direction
- Proposer d'autres services éventuels (maintenance, formation, support promotionnel), en tenant compte des contraintes techniques et commerciales
- Rédiger et faire signer le contrat

Conditions particulières d'exercice (travail de nuit, déplacements, ...) :
Forte mobilité : déplacements chez les clients

Compétences requises:

Savoirs :

Bonnes connaissances techniques des produits

Savoir-faire :

- **Maîtrise des techniques de vente et de négociation**
- **Maîtrise minimale de l'outil informatique (gestion des mails, suivi des actions commerciales, prospection)**
- **Maîtrise des outils de reporting**

Savoir-être :

- **Méthode et organisation : gestion du temps de travail et des déplacements en fonction des objectifs commerciaux**
- **Rigueur : pouvoir à tout moment faire état de son avancement à sa hiérarchie**
- **Pugnacité : savoir aller au bout d'un projet**

Niveau de qualification requis (diplômes et/ou titres) :

- **BTS action commerciale ou équivalent**
- **Permis B**

Passerelles identifiées vers d'autres postes

- **Responsable d'équipe**
- **Responsable commercial**

***éléments indispensables**