

Date de création	23/04/2025	Etablissement de fiche par service R.H		NB PAGES 5
Date de mise à jour		Validation de fiche par la direction		

1 – IDENTIFICATION DU POSTE

Intitulé du poste	Responsable technico-commercial sédentaire & itinérant			
Structure de rattachement du poste (Etablissement)	TECHNI NEGOCE 60170 RIBECOURT-DRESLINCOURT			
Affectation du poste (Service)	SERVICE COMMERCIAL			
Statut du titulaire du poste : E / AM / C (type contrat)				
Identification du supérieur direct N+1	Directeur commercial			

2 – MISSIONS

1	Assurer l'intérim du Directeur commercial en son absence.
2	Identifier et prospector de nouveaux clients (sédentaire : par téléphone, email ; itinérant : sur le terrain).
3	Développer le chiffre d'affaires et assurer le suivi des objectifs de vente.
4	Analyser les besoins des clients et proposer des solutions adaptées.
5	Assurer le reporting de l'activité commerciale (visites, relances, devis, ventes).
6	Mettre en place des actions commerciales et participer à des salons et événements professionnels.
7	Apporter une expertise technique aux clients pour les accompagner dans leurs choix.
8	Assurer une veille technologique et concurrentielle pour adapter l'offre commerciale.
9	Rédiger des offres commerciales en fonction des cahiers des charges clients.
10	Réaliser des démonstrations techniques des produits et services.
11	Assurer un suivi régulier des clients et proposer des améliorations ou évolutions adaptées.
12	Garantir la satisfaction des clients en répondant efficacement à leurs demandes.
13	Négocier les contrats et conditions de vente en accord avec la politique commerciale de l'entreprise.
14	Gérer les réclamations et mettre en place des solutions correctives.

Date de création	23/04/2025	Etablissement de fiche par service R.H		NB PAGES 5
Date de mise à jour		Validation de fiche par la direction		

2 – MISSIONS

- | | |
|----|--|
| 15 | Travailler en lien avec les équipes commerciales, techniques et logistiques. |
| 16 | Participer aux réunions commerciales et aux formations internes. |
| 17 | Assurer la transmission des informations clients aux services concernés. |
| 18 | Collaborer avec le service achats pour assurer la disponibilité des produits. |
| 19 | Suivre et relancer les demandes clients. |
| 20 | Assurer le reporting d'activité en adéquation avec les indicateurs de performances. |
| 21 | Assurer et gérer la préparation, la logistique des commandes clients jusqu'à la livraison. |
| 22 | Tutorer et accompagner les collaborateurs dans la montée de compétences |
| 23 | |
| 24 | |
| 25 | |
| 26 | |
| 27 | |
| 28 | |
| 29 | |
| 30 | |

Date de création	23/04/2025	Etablissement de fiche par service R.H		NB PAGES 5
Date de mise à jour		Validation de fiche par la direction		

3 – RELATIONS

En interne « liste non exhaustive »	Direction du groupe ACTIP, Service achat du groupe, Organisme de formation du Groupe, Directeur de pôle d'activité, chargés d'affaires, bureau d'études Chefs d'équipe, Conducteur de travaux...
Avec l'extérieur	L'ensemble des clients du groupe ACTIP, l'ensemble des fournisseurs du groupe ACTIP, L'ensemble des co-traitants du groupe ACTIP

4 – DIMENSIONS DU POSTE

Effectif à gérer	1 à 10 collaborateurs	Budget annuel à gérer	Selon numéro d'affaire Besoins moyens communs chantiers
------------------	-----------------------	-----------------------	--

5 – CONTRAINTES DU POSTE

Horaires	Selon contrat de travail
Déplacements	Déplacements chez les clients du groupe, salons, déplacements occasionnels inter-agence
Permanences	Sans objet
Physiques	Travail prolongé sur écran, bonne résistance au stress

6 – OUTILS MIS A DISPOSITION

Téléphone portable, ordinateur portable, véhicule utilitaire de service (si déplacements requis),

7 – CONDITIONS D'ACCES AU POSTE

Titre / Diplôme Prérequis pour le poste	3 (CAP / BEP)	4 (BAC / BP)	5 (DEUG, BTS, DUT, DEUST)	6 (Maîtrise, licence, licence PRO, Bachelort Universitaire Technologique)	7	8 (Master, diplôme études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur)	8 (doctorat, habilitation à diriger des recherches)		
Curseurs (Légende)	Prérequis insuffisants ou surqualification (voir un autre poste dans le groupe)			Prérequis seuil mini (vérifier les compétences lors de mises en situations ainsi que l'expérience professionnelle)		Prérequis mini / maxi (vérifier les compétences lors de mises en situations ainsi que l'expérience professionnelle)			
Niveau du collaborateur	BTS en électrotechnique / commerce			3	4	5	6	7	8
Obtenu par collaborateur	BTS en électrotechnique : commerce			3	4	5	6	7	8
Expérience	3 à 5 ans minimum dans un poste similaire (vente B to B dans un environnement technique)								
Permis de conduire	PERMIS B OBLIGATOIRE								
CACES	Sans objet								
Habilitations	ELECTRIQUE H0V BS BE								

Date de création	23/04/2025	Etablissement de fiche par service R.H		NB PAGES 5
Date de mise à jour		Validation de fiche par la direction		

8 – COMPETENCES REQUISES - NIVEAUX

*NIVEAU 1. Débutant / 2. Confirmé / 3. Expert

COMPETENCES	NIVEAU*		
	Requise Par le Poste	Acquise Par le titulaire	Ecart
Connaissances Théoriques (Savoirs) Connaissances approfondies des produits et solutions techniques commercialisés. Techniques de vente et négociation. Maîtrise des outils CRM et logiciels de gestion commerciale. Connaissance des marchés et des besoins clients. Connaissance des outils bureautiques (Excel, Word). Connaissance du marché et des acteurs du secteur industriel ou tertiaire Maîtrise de gestion de projet (devis, suivi des délais, gestion des ressources)			
Compétences techniques pratiques (Savoirs faire) Capacité à réaliser des démonstrations et des études techniques. Élaboration de devis et gestion des offres commerciales. Négociation et closing des ventes. Analyse des besoins clients et adaptation des solutions proposées. Capacité à fédérer et manager une équipe Maîtrise des techniques de communication			
Aptitudes Comportementales (savoir-être) Sens du relationnel et écoute active. Persévérance et esprit de conquête. Organisation et autonomie. Esprit d'équipe et adaptabilité. Maîtrise du stress			

Date de création	23/04/2025	Etablissement de fiche par service R.H		NB PAGES 5
Date de mise à jour		Validation de fiche par la direction		

9 – EVOLUTIONS POSSIBLES / PREVISIBLES**Métiers connexes du groupe :**

- ✓ Conducteur de travaux
- ✓ Assistant Chargé d'Affaires
- ✓ Charge d'affaires
- ✓ Directeur de pôle d'activité
- ✓ Acheteur

10 – REMUNERATION

Selon profil et expérience, avec primes sur objectifs KPI.

Nom et
Signature du responsable

Nom et
Signature du collaborateur

UTILISATION UNIQUEMENT
POUR TRAITEMENT DOSSIER
GROUPE ACTIP
24/04/2025