

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	Technico-Commercial en Produits Électrotechniques			
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	Responsable Technico-Commercial			

**2 – MISSIONS**

<b>1</b>	Assurer l'intérim du responsable Technico-Commercial en son absence.
<b>2</b>	Prospecter activement de nouveaux clients (B to B), tels que les entreprises industrielles, intégrateurs ou installateurs.
<b>3</b>	Identifier les besoins des clients et leur proposer des solutions adaptées à leurs projets.
<b>4</b>	Assurer le suivi et la fidélisation du portefeuille clients existant.
<b>5</b>	Participer aux négociations commerciales et établir des offres compétitives.
<b>6</b>	Atteindre ou dépasser les objectifs de chiffre d'affaires et de marge.
<b>7</b>	Comprendre les problématiques techniques des clients et proposer des produits ou services adaptés (tableaux électriques, équipements basse/haute tension, automatisation, etc.).
<b>8</b>	Réaliser des démonstrations techniques des produits auprès des clients.
<b>9</b>	Conseiller les clients sur les solutions d'amélioration ou d'optimisation de leurs installations.
<b>10</b>	Former les clients à l'utilisation des produits ou équipements, si nécessaire.
<b>11</b>	Assurer le suivi des commandes, de la validation à la livraison des produits.
<b>12</b>	Coordonner les échanges entre les clients, le service technique et les fournisseurs.
<b>13</b>	Veiller à la satisfaction client et gérer les réclamations éventuelles.
<b>14</b>	Assurer une veille concurrentielle et technologique pour rester à jour sur les innovations du marché.

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 Participer à des salons ou événements professionnels pour promouvoir les produits.

16 Rendre compte de l'activité commerciale via des rapports ou des outils CRM.

17 Tutorer et accompagner les collaborateurs dans la montée de compétences

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

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

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	0 collaborateur	Budget annuel à gérer	Selon numéro d'affaire Besoins moyens communs chantiers
------------------	-----------------	-----------------------	---

**5 – CONTRAINTES DU POSTE**

Horaires	Selon contrat de travail
Déplacements	Déplacements occasionnels sur les chantiers.
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**

<b>Titre / Diplôme</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>			
<b>Prérequis pour le poste</b>	(CAP / BEP)	(BAC / BP)	(DEUG, BTS, DUT, DEUST)	(Maîtrise, licence, licence PRO, Bachelort Universitaire Technologique)	(Master, diplôme études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur)	(doctorat, habilitation à diriger des recherches)			
<b>Courseurs (Légende)</b>	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)			
<b>Niveau du collaborateur</b>	BTS en électrotechnique / commerce			3	4	5	6	7	8
<b>Obtenu par collaborateur</b>	BTS en électrotechnique : commerce			3	4	5	6	7	8
<b>Expérience</b>	3 à 5 ans minimum dans un poste similaire (vente BtoB dans un environnement technique)								
<b>Permis de conduire</b>	PERMIS B OBLIGATOIRE								
<b>CACES</b>	Sans objet								
<b>Habilitations</b>	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
<b>Connaissances Théoriques (Savoirs)</b> Bonne connaissance des produits et solutions électrotechniques (matériel de distribution électrique, automatismes, moteurs, etc.). Connaissance des bases en électricité et électrotechnique (normes, câblage, fonctionnement des systèmes). Connaissance du marché et des acteurs du secteur industriel ou tertiaire. Maîtrise des processus de vente et de négociation commerciale. Notions de gestion de projet (devis, suivi des délais, gestion des ressources). Connaissance des outils bureautiques (Excel, Word) et des logiciels CRM ou ERP.			
<b>Compétences techniques pratiques (Savoirs faire)</b> Capacité à analyser les besoins techniques des clients et proposer des solutions sur mesure. Savoir rédiger des offres techniques et commerciales détaillées. Aptitude à lire et comprendre des plans électriques ou schémas fonctionnels. Compétence en démonstration technique des produits et formation des utilisateurs. Maîtrise des techniques de négociation et de persuasion. Gestion efficace d'un portefeuille client (suivi, relances, prospection). Capacité à travailler en coordination avec les équipes internes (techniques, logistiques).			
<b>Aptitudes Comportementales (savoir-être)</b> Capacité à établir des relations de confiance avec les clients. Savoir vulgariser des concepts techniques complexes pour les clients non spécialistes. Capacité à gérer les objections et à rester motivé face aux défis commerciaux. Gestion efficace du temps et des priorités, même dans un environnement multitâche. Savoir travailler en indépendance tout en rendant compte de son activité. Collaborer avec les autres services pour garantir la satisfaction client. Volonté de se tenir à jour sur les évolutions technologiques et les innovations du secteur.			

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**

Technico-commercial itinérant  
Responsable Achats  
Responsable Technico-Commercial

**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