SCIERIE RABOTERIE LEMAIRE

SCIERIE - RABOTAGE - SÉCHAGE - TRAITEMENT DES BOIS - EXPLOITATIONS FORESTIÈRES

10 RUE DE LA HAIE L'ABBÉ
88210 MOUSSEY
tél : 03 29 41 31 12
fax : 03 29 41 33 28
contact@scierie-lemaire.fr
SCIERIE-LEMAIRE.FR

FICHE DE POSTE

RESPONSABLE COMMERCIAL ITINERANT SECTEUR QUART NORD OUEST H/F

SUPERIEUR HIERARCHIQUE ET FONCTIONNEL
Responsable des Ventes
OBJECTIF GENERAL DU POSTE

Le Responsable Commercial Itinérant joue un rôle clé dans le développement, la gestion et la fidélisation du portefeuille clients du secteur Quart Nord Ouest. Véritable ambassadeur de la scierie sur le terrain, il incarne les valeurs et la stratégie commerciale, contribue au développement du chiffre d'affaires et au renforcement de l'image de marque de la société.

MISSIONS PRINCIPALES

1. Prospection commerciale

- Identifier de nouveaux clients potentiels dans le quart Nord-Ouest
- Développer activement le portefeuille clients via visites, appels, réseaux

2. Gestion et fidélisation des clients

- Assurer le suivi et la satisfaction des clients existants
- Consolider et développer la relation commerciale à long terme

3. Négociation et vente

- Négocier les conditions commerciales (prix, délais, quantités)
- Présenter et adapter les offres de l'entreprise en fonction des besoins spécifiques

4. Suivi des performances commerciales

- Suivre et analyser les résultats commerciaux (CA, volumes, opérations promotionnelles)
- Proposer des ajustements pour atteindre et dépasser les objectifs fixés
- Rendre compte régulièrement à la Direction

5. Développement du portefeuille

- Accroître le chiffre d'affaires et le volume (M3)
- Promouvoir la profondeur de gamme et les nouveaux produits, y compris auprès des clients industriels

6. Analyse du marché

- Réaliser une veille concurrentielle et identifier les opportunités de développement
- Proposer des stratégies d'adaptation en lien avec les évolutions du marché

10 RUE DE LA HAIE L'ABBÉ
88210 MOUSSEY
tél : 03 29 41 31 12
fax : 03 29 41 33 28
contact@scierie-lemaire.fr
SCIERIE-LEMAIRE.FR

7. Reporting et coordination interne

- Communiquer régulièrement ses résultats et actions à la Direction commerciale
- Collaborer avec l'ADV et les services internes pour garantir un service client optimal

8. Organisation des déplacements

- Planifier ses visites clients en tenant compte des priorités, des objectifs commerciaux et de la géographie
- Optimiser ses tournées (un suivi sera effectué par la direction)

9. Ambassadeur de la marque

- Représenter l'entreprise auprès des clients et prospects
- Valoriser son image et ses valeurs à travers ses actions commerciales
- Promouvoir la qualité, l'innovation et le service client lors des interactions
- Représenter la culture de l'entreprise sur le terrain

11. Gestion de l'image et de la réputation

- Gérer les réclamations et insatisfactions de manière professionnelle et réactive
- Contribuer à renforcer la fiabilité et le professionnalisme perçus de l'entreprise

12. Présentation des produits et services

- Présenter les produits, offres et services (catalogue, promotions, site internet…)
- Convaincre les clients de leur valeur ajoutée

QUALIFICATION(S) REQUISE(S)

- **Niveau de formation :** Bac+2 à Bac+5 en commerce, gestion ou équivalent
- **Expérience :** Expérience réussie en développement commercial itinérant B to B (idéalement secteur industriel ou matériaux)
- **Permis :** Permis B obligatoire
- **Autres :** Forte appétence terrain et goût pour la prospection

COMPETENCES REQUISES

Compétences métiers

- Maîtrise des techniques de vente et de négociation
- Connaissance du cycle de vente B to B
- Gestion de portefeuille et développement commercial

Compétences comportementales

- Excellent relationnel et sens de l'écoute
- Esprit de conquête et persévérance
- Autonomie et organisation dans la gestion des tournées
- Capacité à incarner les valeurs de l'entreprise

Compétences linguistiques

10 RUE DE LA HAIE L'ABBÉ
88210 MOUSSEY
tél : 03 29 41 31 12
fax : 03 29 41 33 28
contact@scierie-lemaire.fr
SCIERIE-LEMAIRE.FR

- Anglais professionnel souhaité autre langue professionnelle appréciée

CONTACTS INTERNES

Direction commerciale, ADV, production, logistique, comptabilité.

CONTACTS EXTERNES

Clients, prospects, partenaires, distributeurs, organismes professionnels (salons)

MOYENS MIS A DISPOSITION

Techniques :

- Reporting hebdomadaire avec le siège
- Participation aux salons professionnels (1 à 2 fois/an)
- Secteur géographique : quart Nord-Ouest

Matériels :

- PC portable + téléphone professionnel.
- Avance de frais de 500 € à la prise de poste
- Remboursement des notes de frais.
- Véhicule de fonction

Package

- CDI – contrat forfait jour
- Salaire fixe + variable déplafonné
- Primes sur opérations commerciales