

## Fiche de poste

### Responsable commercial itinérant

### Secteur Quart Nord-Est

Il joue un rôle clé dans le développement et le suivi des ventes d'une entreprise.  
Les principales missions de ce poste :

1. **Prospection commerciale :**

Le responsable commercial itinérant doit identifier de nouveaux clients potentiels dans son secteur géographique. Cela implique de faire de la **prospection active** (visites, appels, réseaux) pour élargir le portefeuille clients.

2. **Gestion et fidélisation des clients :**

Il assure le suivi des clients existants, s'assure de leur satisfaction et cherche à consolider la relation commerciale. **Il est responsable de la fidélisation** en maintenant un contact régulier et en anticipant les besoins des clients.

3. **Négociation et vente :**

Le responsable commercial itinérant négocie, les conditions de vente (prix, délais, quantités), et **finalise les accords commerciaux. Il présente les offres** de l'entreprise et les adapte en fonction des besoins spécifiques des clients.

4. **Suivi des performances commerciales :**

Il analyse les résultats de ses ventes (suivi des objectifs, volume, OP commerciales) et propose des ajustements pour améliorer les performances. **Il rend régulièrement compte de ses actions à la direction.**

5. **Développement du portefeuille :**

Il a pour objectif d'augmenter le chiffre d'affaires/volume (M3) en élargissant sa clientèle ou en développant les comptes existants. **Cela doit inclure la vente de nouveaux produits (profondeur de gamme – catalogue)** – même pour les industriels

6. **Analyse du marché :**

Le responsable commercial itinérant **surveille les tendances du marché, la concurrence** et les opportunités commerciales. Cette veille lui permet de proposer des stratégies d'adaptation et d'anticipation pour l'entreprise.

7. **Reporting et coordination interne :**

Il effectue **un suivi régulier de ses actions commerciales et communique ses résultats à son équipe ou à sa direction.** Il travaille également en lien avec les ADV pour assurer un service optimal.

8. **Organisation des déplacements :**

En tant qu'itinérant, il planifie ses visites en **fonction des priorités, des objectifs commerciaux** et de la localisation de ses clients, optimisant ainsi son temps et ses trajets – un suivi des tournées sera effectué par la direction.

## 9. Ambassadeur de la marque :

Il est souvent le premier contact direct qu'un client ou un prospect a avec l'entreprise. À ce titre, son attitude, son professionnalisme et son discours reflètent les valeurs, la culture et la vision de l'entreprise.

## 10. Transmission des valeurs :

Lors de ses interactions avec les clients, il doit incarner et promouvoir les valeurs de l'entreprise (qualité, innovation, service client, etc.). Cela peut être à travers la présentation des produits, le service proposé ou la manière dont il traite les clients.

## 11. Gestion de l'image et de la réputation :

Sa manière de gérer les demandes, les réclamations ou même les situations difficiles (retards, problèmes de livraison, insatisfactions) influe directement sur la réputation de l'entreprise. Un responsable commercial itinérant compétent et réactif contribue à renforcer l'image de fiabilité et de professionnalisme de la société.

## 12. Présentation des produits et services :

Il est responsable de présenter les produits (catalogue, offres, site internet...) ou services de manière à convaincre le client de leur qualité et de leur valeur ajoutée. Une mauvaise présentation pourrait ternir l'image de l'entreprise, tandis qu'une présentation claire et engageante renforce la perception de son excellence.

Ainsi, le responsable commercial itinérant est véritablement le **visage de l'entreprise sur le terrain**, et sa manière d'interagir avec l'extérieur peut renforcer ou affaiblir l'image de marque de la société.

### Organisation :

- Présence au siège les vendredis
- Participation aux salons professionnels une à deux fois par an
- Secteur géographique : quart nord-est

### Package :

- Véhicule de fonction
- Remboursement note de frais avec une avance de 500€ à la prise de poste
- Salaire fixe + variable dé plafonné
- Primes opérations commerciales
- PC + téléphone portable

### Contrat :

- CDI
- Contrat Forfait jour