



FICHE DE POSTE
CONSULTANT(E) COMMERCIAL(E)
AFFICHAGE DYNAMIQUE

Date : 19/04/2022

Page : 1/2

Date de VALIDATION : 2022

CONTEXTE ET FINALITE DU POSTE

Vente de tout ou partie des produits de la gamme DIGIVIZIO

MISSIONS PRINCIPALES

Développement du CA sur une zone géographique donnée.

- Cibler et prospecter les clients potentiels (prospection terrain, prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, envoi de mails...)
- Assurer les RDV
- Assurer les démonstrations produits
- Développer et fidéliser son portefeuille clients
- Utilisation de tous les logiciels de l'entreprise (BigOwl, Drive...)
- Rédiger et faire signer les contrats (pilotage de projets, apport d'affaires, prestations...)
- Suivre ses dossiers et s'assurer de la satisfaction client

MISSIONS TRANSVERSALES

- Être force de proposition en matière de développement des offres à partir des retours des clients et prospects
- Travailler en synergie avec le service technique afin que le déploiement de la solution retenue soit effective
- Détecter les opportunités, nouveaux produits....
- Assurer une veille technologique, économique et concurrentielle

AUTRES TACHES

Promotion du pôle et rôle de représentation

- Participer ponctuellement à des animations pilotées par le pôle et à des manifestations institutionnelles style salon
- Relayer et diffuser les actions conduites par l'entreprise DIGIBURO



FICHE DE POSTE CONSULTANT(E) COMMERCIAL(E) AFFICHAGE DYNAMIQUE

Date : 19/04/2022

Page : 2/2

Date de VALIDATION : 2022

CONNAISSANCES ET COMPETENCES NECESSAIRES

Techniques de vente relatives au marché BtoB
Connaissance techniques des solutions d’Affichage Dynamique
Sens de la négociation, culture du résultat et de la relation collaborative
Bonne connaissance de la « culture d’entreprise »
Connaissances juridiques en matière de contrats, de partenariats, d’accords
Bonne connaissance de l’environnement économique
Maîtrise des outils de communication orale, écrite, numérique
Maîtrise de l’animation de réunions et de la prise de parole en public

PRINCIPALES APTITUDES REQUISES

Compréhension juste des situations, sens pratique, « bon sens »
Capacités d’analyse et de synthèse, rigueur intellectuelle
Aptitudes relationnelles : capacité de contact, de communication, esprit de dialogue
Capacité à organiser son travail en fonction des contraintes, des délais et des objectifs aisance relationnelle et confiance en soi
Capacité à travailler en équipe, à transmettre et échanger des informations, à établir des relations efficaces avec autrui
Autonomie, prise d’initiative, créativité et loyauté

PROFILS

Pas de formation type
Si un niveau bac + 2 ou 3 est apprécié, l’expérience professionnelle et les qualités personnelles priment

Niveau d’expérience

Le poste requiert une expérience préalable d’au moins 2 ans sur une fonction similaire

CONDITIONS DE TRAVAIL

Poste à temps plein / CDI
Supérieur hiérarchique direct : Directeur Commercial

Caractéristiques métier :

Forte mobilité : déplacements chez les clients
Résultats : le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs et qualitatifs
Rémunération : fixe + variable sur réalisation des objectifs
Déplacements : véhicule fourni, remboursement des frais
Outils : PC, smartphone,