



TECHNICO COMMERCIAL ITINERANT

Secteur géographique confié : ... (évolutif)

NORMES DE PERFORMANCE :

- 50 visites / mois ; dont 10 prospects
- 30% des clients (fichier clients) doivent être actifs sur le mois en cours
- Transformer 3 nouveaux clients / mois
- 100 € de valeur minimale de commande pour donner lieu à prise de commande

DEFINITION DE L'INSCRIPTION CLIENT :

Une inscription prospect doit comporter le nom de l'entreprise, le contact, l'adresse mail, et le numéro de téléphone (portable/fixe) pour être active.

DEFINITION DE CLIENT EN COMPTE:

Un compte client, est un compte avec une inscription telle que définie avec les éléments suivants: un RIB, le formulaire d'ouverture de compte terme complété (fichier en cours de création)

**Un compte actif est un compte ayant passé au moins une commande dans le mois/trimestre
= REDEFINIR la typologie clients (Hyper fréquent, Fréquent, Occasionnel, passif)**

VOS COMPETENCES : Fort Relationnel ; Souriant ; Commercial ; esprit d'équipe ; Ecoute active ; force de proposition

VOS PRINCIPALES MISSIONS :

1. Développement

- Visiter les entreprises dans un objectif d'information, de recensement des besoins, de prospection et de vente des prestations RADIO RELAIS en fonction d'un planning de visites clairement établi sur le secteur géographique confié.
- Etablir les ouvertures de comptes clients en veillant à bien intégrer l'ensemble des informations et exigences logistiques et financières du client, et selon les objectifs de rentabilité de l'Entreprise.
- Instaurer un partenariat et relationnel fort avec les clients par la fidélisation et satisfaction des clients
- Appliquer la politique commerciale de l'entreprise ; et définir des actions en phase avec la stratégie
- Connaissance approfondie des clients et de leur potentiel de développement, afin de développer les ventes de votre secteur
- Conseils et Prescription Technique
- Participer à l'amélioration continue des services et des offres produits de RADIO RELAIS.
- Assurer le développement Commercial de la zone, et la Relation clients
- Etablir et assurer la relation/collaboration entre les services support
- Fidéliser et développer le portefeuille clients
- Assurer la visibilité de nos marques, gammes de produits et services, et être force de proposition dans les actions de promotions
- Comprendre les enjeux des clients et apporter une solution adaptée selon l'intérêt des clients
- Respecter la stratégie de l'entreprise et contribuer à la rentabilité de l'entreprise selon les directives données
- Facturer aux clients les frais de port imputés à RR
- Connaissance approfondie des produits proposés par Radio Relais

2. Suivi opérationnel

- Fournir à l'assistante commerciale les informations clients nécessaires à la Mise à jour des données clients dans l'outil informatique
- Saisie des rapports de visites
- Assurer un reporting quotidien de votre activité avec les outils mis à disposition
- Etablir les offres commerciales, Mise à jour, et suivi des dossiers/affaires clients.
- Suivi des opérations commerciales (Relation avec les services supports).
- Suivi de la situation des clients (encours...), règlement des litiges financiers et commerciaux.
- Partager et communiquer les informations clients avec l'équipe sédentaire