

**Intitulé du poste**

**Commercial Aix-en-Provence**

**Description du poste**

**CDI**

**FINALITÉ :**

Vendre et promouvoir les services de l'entreprise sur un secteur géographique / d'activité déterminé dans le respect de la politique commerciale définie.

**MISSIONS PRINCIPALES :**

**Prospection et analyse des besoins**

- Il prospecte de nouveaux clients, anime un réseau de prescripteurs et s'assure du suivi du parc client.
- Il rencontre les clients et analyse avec eux leurs besoins et les risques.
- Il veille à l'optimisation des solutions proposées et mise en œuvre dans le respect de la politique commerciale définie (marketing, référencement, orientation, marges...).

**Négociation et conclusion de la vente**

- Il réalise une étude, avec l'appui du bureau d'études et établit le devis correspondant.
- Il organise la revue d'offre avec les interlocuteurs concernés (technique, BE, ...).
- Il relance le client et négocie la transformation du devis en commande.
- Il constitue le dossier affaires qu'il transmet à l'ADV pour l'enregistrement de la commande.
- Il réalise la revue de contrat avec le chargé d'affaire affecté au projet. Il est le garant de la marge de l'offre lors de la revue de contrat.
- Il propose la vente des services associés (solutions de maintenance et télésurveillance).

**Fidélisation du client**

- Il accompagne le client pendant la durée du chantier.
- Il est garant de l'image de l'entreprise.
- Il a un rôle de conseil auprès des clients.
- Il est garant de la satisfaction clients et intervient dans le traitement des litiges financiers ou techniques.

**MISSIONS ANNEXES**

- Il gère le suivi de son activité au travers des reporting et des rapports d'activité.
- Il travaille en liaison étroite avec tous les autres services associés.
- Il participe à l'obtention et au maintien des certifications d'entreprise dans le cadre de son activité.

**Compétences requises**

**FORMATION INITIALE :**

- Bac + 2 (BTS technico commercial).

**EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES :**

- Junior
- Senior

**COMPÉTENCES & SAVOIR FAIRE :**

- Vernis technique indispensable : connaissance des courants faibles / architecture des systèmes de solutions vidéo, contrôle d'accès, intrusion, réseaux.
- Connaissance des techniques de négociation, vente et chiffrage.
- Capacité d'analyse et de synthèse.

- Connaissances des normes : NF SERVICES et APSAD / marchés publics / CNIL.

**QUALITÉS REQUISES / SAVOIR ÊTRE :**

- Excellent relationnel.
- Savoir être à l'écoute du client, du marché, des évolutions.
- Affirmation.
- Autonomie.
- Force de persuasion.
- Capacité d'adaptation.
- Travail en réseau / équipe.
- Gestion du temps.

**INTERLOCUTEURS :**

**- Interne :**

- Chargé affaire / ADV / DR ou chef de ventes / Bureau d'études / Responsable technique / Experts (cellule marketing) et Grands comptes + Services supports (achat, informatique, HSQE, RH, comptabilité...).

**- Externe :**

- Clients.
- Partenaires d'affaires : fournisseurs et sous-traitants.

**Disponibilité**

Dès que possible

**Localisation**

Aix-en-Provence (69)

**Contact**

Philippe DOR-RAGON – 04 42 61 21 49 – [philippe.dor-ragon@eryma.com](mailto:philippe.dor-ragon@eryma.com)