

## Annexe 1

# **DEFINITION DE FONCTION**

## **POSTE : TECHNICO-COMMERCIAL TERRAIN**

### **Place dans la structure**

Rattaché à une agence de [La Robinetterie Industrielle](#), il dépend du Responsable d'Agence auquel il rapporte directement.

### **Mission**

Le Technico-Commercial Terrain est chargé d'entretenir et de développer les ventes des produits LRI sur son secteur de vente dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise et conformément aux objectifs fixés.

### **Attributions**

- Il gère, entretient et développe les relations commerciales avec ses clients dans le but d'élargir le courant d'affaires existant.
- Il informe les principaux prescripteurs de son secteur dans le but de développer les prescriptions LRI.
- Il organise et assure une prospection intensive vers une clientèle nouvelle.
- Il applique la politique commerciale de la société sur son secteur :
  - réalise l'approche commerciale (prise de rendez-vous, visites);
  - évalue les besoins des clients et prospects;
  - propose des solutions / produits adaptés et conseille les clients et prospects au plan technique;
  - assure la négociation (offre de prix, délais, conditions de paiement ...) et obtient les commandes dans le cadre de la délégation qui lui est faite;
  - participe au recouvrement des paiements quand nécessaire.
- Il rend compte régulièrement de son action à son responsable selon les modalités en vigueur dans l'entreprise (rapports de visite ...) et l'informe des tendances du marché, des actions de la concurrence et des demandes clients.
- Il maintient en permanence à jour son fichier informatique (clients, prescripteurs, prospects).

### **Evaluation des performances**

- Les réalisations de son secteur par rapport aux objectifs fixés (chiffre d'affaires, marge brute, nombre de clients, taux de prospection, etc.).
- Sa capacité à représenter LRI et à "vendre" sa politique.
- Sa capacité d'initiative et de proposition.
- La qualité de son esprit d'entreprise et de ses rapports avec ses collègues.