

FICHE DE POSTE

RESPONSABLE COMMERCIAL·E

FIBRE PREMIUM

Rôle commercial :

- S'engage à appliquer et respecter la stratégie commerciale du groupement,
- Est un relais sur le terrain,
- Prospecte de nouveaux clients ,en respectant les consignes données en amont par le directeur commercial,
- S'engage à utiliser les outils mis à disposition pour réaliser son travail dans les meilleures conditions,
- Sera amené à effectuer des interventions (journée technique) et/ou animation chez les clients partenaires,
- Peut éventuellement, selon les besoins, être missionné et ce de façon ponctuel en dehors de son secteur attribué,
- S'engage à rendre compte régulièrement et à suivre les directives de son directeur commercial.

Rôle gestionnaire :

- S'assurer de la solvabilité financière avant ouverture de compte et nouvelle commande,
- S'assurer de la faisabilité des volumes scieries avant toute prise de commande,
- S'assurer du recouvrement des factures si souci de règlement.

Compétences Nécessaires :

- Connaissance du bois est indispensable,
- Véritable « commerçant », avoir le sens de la convivialité et du relationnel,
- Disposant d'une forte capacité d'analyse, avoir le sens de la négociation et du résultat.
- Toutes ces missions devront être réalisées dans le respect des procédures et des règles de sécurité en vigueur et sous l'autorité de son supérieur hiérarchique, le directeur commercial.

Pour postuler, contactez : laura.colin@fibrepremium.fr