

**Missions essentielles :**

- Le Technico-Commercial Sédentaire est l'interlocuteur, expert technique, de nos clients. A ce titre il véhicule l'image de marque ROLESCO et assure un service de proximité réactif en respectant les engagements dans un climat de confiance et de convivialité. Ainsi il :
  - Contribue au développement des ventes de l'agence et fidélise les clients en réalisant des études techniques
  - Conseille et orienter les clients (à la fois au comptoir et au téléphone) sur l'ensemble de la gamme de produits.
  - Propose des produits complémentaires adaptés aux besoins des clients
  - Prend en charge l'ensemble des études, des chiffrages et veille au bon déroulement des opérations du devis à la livraison.

**Activités principales :**

- **Vendre et fidéliser le client**
  - Faire des offres de prix, des devis rapides en réponse aux appels téléphoniques et aux consultations reçues par fax, e-mail ou courrier
  - Les suivre et les relancer
  - Négocier et conclure
- **Conseiller le client et l'orienter**
  - Ecouter, renseigner (technique, pratique, prix, disponibilité, délai, reliquats)
  - Identification des besoins
  - Faire découvrir les produits nouveaux
  - Conseiller le client et l'aider à retenir la solution technique la plus adaptée
  - L'orienter vers une offre conforme à la stratégie de l'entreprise / Diriger son choix vers une promo ou une équivalence
  - L'aider à se démarquer de sa concurrence
- **Réaliser des analyses et des études techniques**
  - Assurer un support technique à la clientèle en s'appuyant sur les différents outils internes
- **Rechercher des produits, des prix complémentaires**
  - Rester au contact des fournisseurs, consulter les fournisseurs
  - Négocier les prix sur des affaires
- **Gérer les commandes**
  - Saisir dans le système informatique les commandes reçues par téléphone ou par fax ou par e-mail ou par courrier

**Dimensions clés :**

- Type de clients (artisans, industriels ...) et taille clients (effectif salariés)
- Chiffre d'affaires / valeur des commandes clients gérées ou chiffre d'affaires du secteur fait avec les commerciaux itinérants
- Types de fournisseurs / fournisseurs préférentiels
- Maîtrise de la marge / taux de marge
- Ratio nombre de devis acceptés / nombre de devis émis (taux de transformation)

**Le Collaborateur (trice)****Nom :****Le Directeur Général****Signature :****Faire précéder la signature de la  
Mention « Bon pour accord ».**