

DEFINITION DE FONCTION



I - L'ENTREPRISE

L'Echelle Européenne a été créée en 1981 à Montpellier par des spécialistes de l'échafaudage et de la hauteur.

Aujourd'hui, le groupe est constitué de plus de 63 magasins qui réalisent un CA de plus de 40 M€ avec plus de 200 salariés.

Durant les 5 dernières années, le Groupe a connu une croissance régulière.

Le concept promu par le Groupe est le suivant :

« Présenter, dans un même lieu, l'ensemble des produits permettant de monter, de travailler, de circuler, de stationner à une certaine hauteur et cela en toute sécurité. »

Ce concept est unique en France et le Groupe se positionne aujourd'hui comme le leader de la distribution des produits pour la hauteur tels qu'échelle, échafaudage, escalier, protection individuelle et collective, fabrication spéciale, nacelle...

Les 3 000 produits vendus sont issus d'une sélection des meilleures usines d'Europe.

Le Groupe n'est pas que distributeur, il conçoit également de nouveaux produits et les fait fabriquer dans le cadre de la sous-traitance. Tout ceci dans le but de s'adapter au mieux au marché qui est en pleine expansion.

La clientèle est nombreuse et diversifiée et est constituée de : PME/PMI, grandes entreprises du BTP, industries, administrations et collectivités locales...

Il existe également une vente en magasin dans la mesure où les artisans et les particuliers peuvent bénéficier des produits et services de l'entreprise.

Parmi les références prestigieuses du Groupe, on peut citer : ALSTOM, Aérospatiale, CEGELEC, EDF, France Télécom, AIRBUS, CNRS, SANOFI, SNCF, PSA...

Cette expansion et cette réussite sont certes liées au choix des produits, mais surtout à la compétence et au dynamisme des hommes et des femmes qui composent le réseau.

Ces hommes et ces femmes sont animés d'un projet d'entreprise fort : augmenter le nombre d'implantations en France et en Europe et poursuivre le développement des produits dans chaque gamme en créant ses propres produits innovants.

II LE POSTE : TECHNICO-COMMERCIAL

La clientèle du magasin est composée à 70 % d'entreprises, 15 % de collectivités et 15 % de particuliers.

Le CA réalisé concerne l'ensemble des gammes en vente (95 %) et en location (5 %).

Les fonctions, non limitatives, du Technico-commercial sont les suivantes :

- *organiser son planning hebdomadaire ;*
- *suivre une clientèle fidèle de professionnels ;*
- *prospector téléphoniquement à partir d'un fichier prospects existant ;*
- *prospector à partir des retombées des mailings, appels rentrants, demandes par fax*
- *participer aux salons professionnels et foires ;*
- *étudier les besoins des prospects et y apporter la meilleure solution technique issue soit des produits standards sur catalogue, soit des produits réalisés sur mesure ;*
- *réaliser un devis avec l'assistance éventuelle des Bureaux d'Etudes des fabricants ;*
- *vendre ce devis et sa solution en négociant les prix aussi bien en amont qu'en aval ;*
- *suivre la commande ;*
- *organiser la livraison ;*
- *assurer, si nécessaire, la réception de chantier ;*
- *suivre le règlement des clients ;*
- *avoir la responsabilité de développer les secteurs d'activités suivants : échafaudage, EPI (Equipement de Protection Individuelle), équipements spéciaux ; garde corps de terrasse, ligne de vie, escalier*
- *remonter des informations du marché et des concurrents afin d'adapter la politique commerciale de l'agence ;*
- *rédigier un compte rendu hebdomadaire d'activité ;*
- *être amené à assurer une permanence au magasin.*

L'ensemble de ces tâches sera réalisé en parfaite collaboration avec l'équipe en place.

III LE CANDIDAT – LA CANDIDATE

Plus que ses diplômes, c'est sa personnalité et son expérience professionnelle qui seront déterminantes.

Il possède, de préférence, une bonne connaissance du milieu du BTP ou de l'industrie.

Il connaît impérativement son département.

C'est un bon vendeur et plus particulièrement un bon négociateur.

C'est plus un vendeur/conseil qu'un vendeur à l'arraché.

Autonome sans être indépendant, il sait s'organiser et communiquer : il dit ce qu'il fait et fait ce qu'il dit.

Il sait s'adapter à tout type de clientèle et tout type d'interlocuteurs.

Dynamique, c'est plus un homme de terrain qu'un homme de dossier et de bureau.

Il possède les connaissances de base en bureautique.

IL EST PROPOSE :

- ✓ un CDI,
- ✓ une rémunération composée d'un fixe et d'un variable fonction de la réalisation d'objectifs : l'ensemble représentant un salaire moyen tout en n'étant pas plafonné,
- ✓ une voiture de société ou des frais kilométriques,
- ✓ un téléphone portable,
- ✓ une formation technique et commerciale assurée à Montpellier auprès du franchiseur et sur place au magasin dont il dépend.
- ✓ Un soutien national constitué d'outils commerciaux et marketing : publicité nationale, catalogues et documentations, Internet, grands salons nationaux, référencement des grands comptes...
- ✓ et surtout, un formidable challenge : progresser dans un groupe en pleine expansion d'un point de vue des responsabilités et de la rémunération.