##### ***Fiche de poste***

 ***Nom de l’entreprise :***

|  |
| --- |
| **POSTE** |
| *Intitulé du poste*  | Commercial Homme-Femme |
| *Nature du poste*  | Vente aux professionnels (B2B) |
| **IDENTITE DU SALARIE** |
| *Nom-prénom*  |  |
| *Statut* | Salarié |
| **SERVICE** |
| *Mission principale du service*  | Service commercial |
| *Composition du service*  | Un responsable, 4 commerciaux salariés |
| *Positionnement du salarié dans l’organigramme du service* | Au même niveau que les 3 autres commerciaux salariés, sous la responsabilité du responsable commercial, et bénéficiant du support de l’assistante commerciale.La personne aura en charge le développement de la clientèle sur le Sud-Ouest de la France. |
| **MISSIONS**  |
| *Mission principale, raison d’être ou finalité du poste* | Commercialisation d’une gamme de produits cosmétiques pour le visage et le corps, auprès de la clientèle professionnelle (instituts de beauté, Spas, centres de remise en forme…) |
| *Missions et activités du poste* | **Mission 1** : établir une liste de prospects**Mission 2** : démarcher les clients potentielsPrérequis : connaître l’argumentaire de vente**Mission 3 :** négocier et conclure la ventePrérequis : savoir négocier les prix et les conditions de vente en fonction dans le respect de la politique commerciale de l’entreprise**Mission 4 :** former et fidéliser la clientèle acquiseLe commercial devra respecter les objectifs de vente de l’entreprise, définis et réajustés chaque trimestre. |
| *Intérêts, contraintes difficultés du poste* | Grande indépendance, liberté d’organisation.Nombreux déplacements à prévoir : environ 1000 km par semaine (voiture de fonction). |
| *Champ d’autonomie et de responsabilité* |

|  |  |
| --- | --- |
| Activités | Degré d’autonomie |
| Décide seul | Décide après info | Décide après aval | Réalise |
| Démarchage | x |  |  |  |
| Négociation |  | x |  |  |
| Conclusion de la vente |  |  | x |  |
| Formation |  |  |  | x |

 |
| *Coopérations et coordinations à développer* | Collaboration étroite avec le service marketing, notamment pour les aspects marketing opérationnel. |
|  | **COMPETENCES REQUISES** |
| Profil du poste | **Les « savoirs » :** Compétences techniques de vente et connaissance du domaine de la cosmétique**Les « savoir-faire » :** Capacité à former les clients à l’utilisation des produits professionnels (après formation en interne)**Les « savoir-faire » comportementaux :** Sens de contact, de la vente et du commerce.Sourire, caractère rassurant et bienveillant, bon relationnel exigé.Compréhension des besoins du client.5 ans d’expérience minimum dans le même domaine. |