

Fiche de Poste : Technico-Commercial (H/F)

Responsables hiérarchiques : Directeur – Responsable opérationnel – Responsable entretien

Lieu de travail : Satigny

Type de contrat : Durée indéterminée avec période d'essai de 3 mois.

Rémunération : Salaire fixe mensuel basé sur l'expérience et les qualifications, sans commission sur les ventes.

Embauche jour J à CHF 6'000.- brut/mois

Evaluation à J + 6 mois pour augmentation à CHF 6'500.- brut/mois

Evaluation à J + 12 mois pour augmentation à CHF 6'750.- brut/mois

Evaluation à J + 24 mois pour augmentation à CHF 7'000.- brut/mois

Évaluation de la performance : La performance sera évaluée principalement sur l'investissement personnel, la qualité des projets, la satisfaction client, la fidélisation et l'augmentation du portefeuille clients.

Mission générale

Le technico-commercial a pour mission de promouvoir et vendre les produits/services de l'entreprise spécialisés dans la réalisation et l'entretien d'installations extérieures ludiques et sportives auprès de prospects et clients.

Il devra s'adapter aux spécificités techniques de notre domaine, enregistrer de nouvelles connaissances dans des délais courts, et s'intégrer pleinement aux méthodes de travail déjà établies. Nous recherchons une personne dynamique, investie et rigoureuse, capable de travailler avec un haut niveau d'engagement pour garantir l'efficacité et la cohérence dans l'approche commerciale et technique.

Une partie essentielle de sa mission consiste à collecter des informations précises et fiables sur le terrain, qui seront retranscrites dans les dossiers clients afin de garantir des interventions efficaces et de qualité pour les équipes de travail. Il doit être particulièrement rigoureux dans la transmission des informations afin d'assurer le bon déroulement des étapes suivantes du processus.

Activités principales

1. Prospection commerciale :

- Identifier de nouveaux prospects et développer le portefeuille clients en suivant la méthode de prospection établie par l'entreprise et en faisant preuve d'initiatives.
- Participer activement au développement de nouveaux supports publicitaires (réseaux sociaux, plaquettes, mailing,...)
- Réaliser des actions de prospection sur le terrain, par téléphone et via les outils numériques, en veillant à adopter une approche rigoureuse et structurée.

2. Prise en charge des demandes clients :

- Répondre aux appels d'offres et demandes de devis en respectant les étapes du processus commercial de l'entreprise.
- Réaliser des devis d'entretien et de réparation pour des aires de jeux déjà existantes.
- Réaliser des études techniques et commerciales adaptées aux besoins des clients, tout en respectant les standards et outils définis par l'entreprise.
- Fournir des offres de qualité avec des visuels de présentation.
- Conseiller et orienter les clients sur les solutions les plus adaptées à leur situation, en appliquant la méthodologie interne.

3. **Vente et négociation :**

- Définir et négocier les propositions commerciales en fonction des contraintes techniques et financières, selon la structure tarifaire et les règles de l'entreprise.
- Travailler en étroite collaboration avec les différents services de l'entreprise pour garantir la faisabilité des solutions proposées.
- Assurer un suivi des offres en cours, tenir à jour un registre et informer régulièrement sa hiérarchie sur les futurs marchés à venir.

4. **Collecte d'informations terrain et rédaction des dossiers :**

- Recueillir des informations précises et détaillées lors des visites clients et des échanges sur le terrain (ex : besoins, contraintes techniques, spécifications, attentes particulières).
- Rédiger des rapports de visites détaillés, en veillant à la précision des informations collectées afin de fournir aux équipes de travail (production, installation, maintenance, etc.) des éléments fiables et clairs pour leurs interventions.
- S'assurer que toutes les informations essentielles sont correctement enregistrées et classées dans les dossiers clients afin d'assurer un suivi optimal des projets.

5. **Suivi de la clientèle :**

- En interlocuteur principal, il devra contacter les clients très régulièrement (après chaque contrôle) pour déterminer avec eux la stratégie à suivre pour le chiffre des opérations d'entretien.
- Assurer un suivi régulier des clients pour garantir leur satisfaction en respectant la philosophie de l'entreprise et en développant les outils et méthodes de suivi client.
- Fidéliser les clients existants et détecter des opportunités de cross-selling, tout en maintenant une relation de confiance.
- Gérer les réclamations et intervenir rapidement en cas de problème technique ou commercial, toujours en s'assurant de préserver l'image de l'entreprise.

6. **Veille technologique et marché :**

- Se tenir informé des nouvelles technologies, produits et évolutions du marché, et partager ces informations avec l'équipe pour enrichir les méthodes de travail internes.
- Faire remonter les informations terrain (concurrence, tendances du marché, attentes clients) aux responsables pour faire évoluer la stratégie commerciale en conséquence.

7. **Formation continue et prise en main des spécificités techniques :**

- S'investir pleinement dans l'apprentissage des aspects techniques des produits et services proposés, afin de maîtriser rapidement les solutions que nous proposons aux clients.
- Participer activement aux formations internes et se montrer proactif dans l'acquisition de nouvelles connaissances liées à notre domaine d'activité.
- Être capable de restituer et d'appliquer rapidement les nouvelles connaissances techniques, avec une réelle capacité d'adaptation face aux évolutions du secteur.

Profil recherché

• **Formation :**

Formation commerciale et solide bagage technique dans les domaines des aires ludiques et sportives, du paysagisme et/ou de la construction.

• **Expérience :**

Expérience d'au moins 2 à 3 ans dans un poste similaire, idéalement dans un environnement technique lié à la construction ou au paysagisme.

- **Compétences :**

- Excellentes capacités commerciales et de négociation.
- Capacité à apprendre rapidement et à maîtriser des concepts techniques complexes dans des délais courts.
- Bonne maîtrise des aspects techniques des produits ou services proposés.
- Capacité à comprendre les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées.
- Sens du service client et forte implication dans la réussite de l'entreprise.
- Application des valeurs de l'entreprise, respect de l'image de marque.
- Autonomie, rigueur, dynamisme et capacité à travailler en équipe, avec un fort respect des méthodes établies et un haut niveau d'investissement personnel.
- Fort esprit d'initiatives et respect de la confidentialité et loyauté envers l'entreprise.
- Respect strict des horaires de travail et des processus internes.
- Maîtrise des outils bureautiques (Excel, PowerPoint, CRM, etc.).
- Connaissance de la Suisse Romande.
- La maîtrise de l'allemand et de l'anglais est un plus.
- La maîtrise de logiciel de DAO est un plus.

Conditions de travail

- Déplacements fréquents à prévoir (sur le terrain, chez les clients).
- Prise en charge des frais de déplacement (transport, hébergement, etc.).
- Outils fournis : téléphone, ordinateur, véhicule de société.
- Vêtements de travail à porter pour représenter l'entreprise.

Candidature

Merci d'envoyer votre CV accompagné d'une lettre de motivation à l'adresse suivante info@topjeux.ch