

Entreprise familiale meusienne et centenaire, spécialisée dans le commerce de gros sanitaire chauffage, implantée dans le quart nord est, avec 8 agences, recherche pour son agence de REIMS UN(E) COMMERCIAL(E) SEDENTAIRE

LA MISSION DU POSTE

Assurer, en tant que relais des commerciaux itinérants, le traitement et la bonne exécution jusqu'à la livraison et le paiement des commandes clients, l'établissement et le suivi des devis, le conseil et l'assistance technique aux clients.

LES ACTIVITES DU POSTE

COMMERCIAL

- Accueillir le client, au téléphone ou dans l'agence.
- Traiter les commandes clients arrivées par courrier, fax, téléphone ou commercial itinérant
- Recevoir le client, répondre à sa demande, prendre les commandes dans le cadre de la délégation tarifaire.
- S'assurer du bon déroulement de la commande : disponibilité produit, livraison, respect des délais, règlement.
- Etablir les devis et remises de prix. En assurer la relance.
- Annoncer les promotions, découvrir et satisfaire les besoins complémentaires du client, présenter les produits et les services.
- Conseiller le client dans le domaine technique. Réaliser des études chauffage ou sanitaire.
- S'informer du crédit client et du suivi des règlements en retard
- Régler les litiges avec la clientèle : retours, avoirs, erreurs
- Défendre la marge par la résistance à la remise, appuyée sur un argumentaire.
- Veiller, en coordination avec le chef d'agence, au règlement rapide des litiges
- En coordination avec le commercial itinérant et le responsable d'agence, prospector par téléphone, participer aux actions de promotion dans l'agence

EXPLOITATION

- Connaître les produits, leurs caractéristiques, leur utilisation de pose, la réglementation applicable.
- Mettre à jour la documentation technique de l'agence
- Respecter la politique tarifaire, les encours clients
- Connaître et respecter l'ensemble des procédures

COMMUNICATION

- INTERNE

- Etre à l'écoute des clients et transmettre les informations au chef d'agence.
 - Proposer des améliorations (exploitation, commerce, sécurité)
 - Communiquer avec ses collègues de l'agence : chauffeurs, magasiniers, vendeurs comptoir, gestionnaire de stocks, commerciaux itinérants, responsable d'agence.
- EXTERNE
- Par son comportement, sa tenue, être porteur de l'image de l'agence et de son enseigne auprès des clients.

Le contact et la relation clientèle et les connaissances techniques sont des atouts majeurs dans votre profil -Vous êtes méthodique, organisé(e), rigoureux (se) curieux (se), vous aimez le travail en équipe.

Poste à pourvoir de suite 35 heures / semaine

Salaire mensuel des base à partir de 1600 € brut + Primes sur objectifs mensuelles brutes pouvant aller jusqu'à 310 €

Possibilité de revoir la salir voir selon profil et expérience.