



# Commercial Junior BtoB

## Objectif :

- **Estimer, créer, établir des devis clients en fonction du besoin du client ou du cahier des charges des appels d'offres**
- **Sédentaire, le candidat pourra évoluer vers un poste de technico commercial terrain, et assurer également la prospection sur son secteur.**

## Position dans l'entreprise GESOP

N+1 : Responsable commercial

### Compétences requises :

- Lecture de plans et documentations techniques fournis
- Autonome, organisé, rigoureux
- Sens du contact et du service (clients externes)
- Bon sens relationnel
- Esprit d'équipe
- A l'aise avec les outils informatiques « Word, Excel, PowerPoint, environnement web, CRM et lecture Autocad »

### Compétences complémentaires :

- La maîtrise des techniques commerciales serait un plus
- La maîtrise de l'environnement normatif serait un plus

### Formation :

Le candidat, dès son embauche intégrera, un cursus de formation pour acquérir les compétences suivantes :

- Fondamentaux de la sécurité incendie.
- Environnement normatif lié à la réglementation incendie.
- Connaissance produits.

## Missions repères

- Estimer, créer, établir les devis en fonction des besoins clients, et, ou du cahier des charges des appels d'offres, et des normes en vigueur.
- Valoriser les travaux supplémentaires.
- Relancer les devis émis et renseigner le CRM
- Préparer et participer aux revues de contrat avec le service travaux pour passation du dossier.
- Remonter à la direction toute information utile (concurrence, évolution marché...)
- Développer le portefeuille des entreprises du second œuvre et le nouveaux projets.
- Faire la promotion des nouveaux produits.
- Suivre les commandes et la facturation.

## Missions spécifiques

- Connaissance de l'outil de chiffrage pour établir les devis.
- Suivi et mise à jour de l'outil AGIL