# Fiche de Poste : Commercial(e) terrain

|  |  |
| --- | --- |
| Rubrique | Description |
| Intitulé du poste | Commercial(e) terrain |
| Département | Service Commercial |
| Rattachement hiérarchique | Responsable Commercial ou Directeur des Ventes |
| Mission principale | Prospecter et fidéliser une clientèle sur le terrain pour atteindre les objectifs de vente et développer le portefeuille clients. |
| Activités principales | - Identifier et prospecter des clients potentiels sur une zone géographique définie. - Présenter et promouvoir les produits/services de l’entreprise. - Négocier les contrats et conclure les ventes. - Assurer un suivi régulier des clients pour fidéliser et identifier de nouveaux besoins. - Participer à des événements commerciaux pour développer le réseau. - Rendre compte des performances et des opportunités au responsable commercial. |
| Compétences requises | - Maîtrise des techniques de vente et de négociation. - Bonne connaissance des outils CRM et de gestion commerciale. - Excellente présentation et communication. - Capacité à gérer son emploi du temps et ses priorités de manière autonome. |
| Formation et expérience | - Bac+2/3 en commerce, gestion ou équivalent. - Expérience en vente terrain ou prospection commerciale est un plus. |
| Qualités personnelles | - Dynamisme et autonomie. - Orientation client et résultats. - Résilience face aux challenges. - Aisance relationnelle et esprit d’équipe. |
| Conditions de travail | Poste avec des déplacements fréquents sur le terrain pour rencontrer les clients. |
| Rémunération | Fixe + variable selon les performances, avec avantages possibles. |
| Évolution possible | Responsable Commercial, Responsable Grands Comptes, ou Responsable Régional. |