
 PTP INDUSTRY <small>All Power Transmission Products know-how</small>	FORMULAIRE	RHU-P02-F01
	Fiche de Poste	VERSION 2 30/11/2021
	Ensemble sous-processus	Page 1/3

1. INTITULE DU POSTE

SOUS-PROCESSUS : FORCE DE VENTE

FONCTION : TECHNICO-COMMERCIAL PTP FU EXPORT

2. MISSIONS DU POSTE



Liste des missions :

- **1 : Identifier de nouveaux clients FRANCE et surtout EXPORT**
- **2 : Vendre et développer de nouvelles affaires,**
- **3 : Gestion du portefeuille client existant**

3. ACTIVITES PRINCIPALES (QUOTIDIENNES)

Liste des activités par mission :

- **Mission 1 : Identifier de nouveaux clients FRANCE et surtout EXPORT**
 - o Prospector et identifier des potentiels avec l'aide d'outils numériques (LinkedIn, google, etc.).
 - o Réceptionner les fiches prospects qualifiés via BMPB et organiser les rendez-vous
 - o Faire les rendez-vous en physique, par Visio ou par téléphone et alimenter le pipeline de la CRM
- **Mission 2 : Vendre et développer de nouvelles affaires**
 - o Utiliser les supports commerciaux mis à disposition et ou en créer d'autres adaptés à la culture et spécificités de chaque pays
 - o Présenter les savoir-faire de PTP et Analyser les besoins des clients pour y répondre
 - o Répondre aux appels d'offres et ouvrir des comptes clients et ou des devis
 - o Lancer les chiffrages auprès des services méthodes
 - o Rédiger les propositions commerciales via l'ERP en s'assurant du respect de la politique commerciale et code déontologique de l'entreprise
 - o Entretenir la relation client par des relances régulières jusqu'au closing des affaires
 - o Réceptionner les 1eres commandes, faire une revue de contrat avant transfert vers l'ADV
- **Mission 3 : Gestion du portefeuille client existant**
 - o Entretenir les relations avec sa clientèle afin de la fidéliser (bilan de leurs commandes, conseils, écoute de leurs attentes)
 - o Les visiter à des fréquences régulières et suivant les besoins
 - o Répondre aux appels d'offres et ouvrir les devis

 PTP INDUSTRY <small>All Power Transmission Products know-how</small>	FORMULAIRE	RHU-P02-F01
	Fiche de Poste	VERSION 2 30/11/2021
	Ensemble sous-processus	Page 2/3

- Lancer les chiffrages auprès des services méthodes
- Rédiger les propositions commerciales via l'ERP en s'assurant du respect de la politique commerciale et code déontologique de l'entreprise
- Être le garant de la qualité et de la satisfactions client



4. ACTIVITES PONCTUELLES

Liste des activités « ponctuelles » par mission :

- **Mission 1 : Prospector de nouveaux clients**
 - Définir des listes de prospections (code NAF ou secteur d'activité à l'export) pour notre prestataire BMPB
 - Suivre et mettre à jour les indicateurs dans la CRM
- **Mission 2 : Vendre et développer de nouvelles affaires**
 - Etablir des reporting d'activité hebdomadaire quant à la stratégie menée et à l'atteinte des objectifs de CA
 - Suivre et mettre à jour les indicateurs d'objectifs CRM et ERP
 - Organiser et participer à des Salon internationaux si valider par CODIR
- **Mission 3 : Gérer portefeuille clients existants**
 - Gérer les litiges commerciaux et ou établir des FNC
 - Gérer les augmentations de tarif en collaboration avec le marketing et s'assurer de l'application auprès des clients
 - Pourra être un support technico-commercial pour l'activité réducteur à l'export
 - Pourra être un renfort de l'ADV en cas de force majeure



5. PROFIL DE POSTE

Compétences requises	
Savoir (Général)	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise parfaite de l'anglais technique et commercial, ainsi qu'une autre langue étrangère au minimum • Connaissance des règles du commerce international. • Connaissance du marché et du pays sur lequel il intervient (nature du marché, concurrence, pratiques commerciales, habitudes culturelles • Bonne culture générale
Savoir faire	<ul style="list-style-type: none"> • Maitrise des techniques de fonderie fonte et d'usinage

 PTP INDUSTRY <small>All Power Transmission Products know-how</small>	FORMULAIRE	RHU-P02-F01
	Fiche de Poste	VERSION 2 30/11/2021
	Ensemble sous-processus	Page 3/3

(Notamment technique)	<ul style="list-style-type: none"> • Être curieux et maîtriser parfaitement les secteurs d'activités de PTP • Maîtriser la commercialisation des différents produits de PTP • Maîtrise des outils bureautiques • Connaissance des outils du marketing et de la vente (études de marché, contrats, procédure et traitement des commandes) • Maîtrise des techniques de vente et de négociation (adaptées aux différentes cultures)
Savoir être (Relationnel, managériale)	<ul style="list-style-type: none"> • Aptitudes commerciales et aisance relationnelle • Capacité à travailler dans un environnement multiculturel et curiosité intellectuelle • Goût du contact • Sens de la négociation, diplomatie et force de conviction • Capacité à prioriser • Sens de l'écoute et de la communication • Rigueur et organisation • Esprit d'analyse • Résistance au stress et capacités d'adaptation • Ténacité • Réactivité et disponibilité • Autonomie et prise d'initiative • Capacités managériales

Délégations signature / pouvoirs
Négociation des prix à 5% maximum
Durée Moyenne pour maîtriser le poste

	FORMULAIRE	RHU-P02-F01
	Fiche de Poste	VERSION 2 30/11/2021
	Ensemble sous-processus	Page 4/3

Pour un remplaçant interne : 4 mois

Pour un remplaçant externe : 6 mois