

FICHE DE POSTE

CONSEILLER GISCO - AUTOCONSOMMATION H/F

Expérience commerciale : 5 ans minimum

Formation : commerce

Salaire : à partir de 31200 K annuel

FINALITE DU POSTE

Le commercial représente la société GISCO auprès des clients et des prospects. Il vend les produits et services de GISCO selon le secteur qui lui est attribué et les consignes diffusées par la Direction Commerciale.

MISSIONS ET ACTIVITES PRINCIPALES

Participer au développement du fichier client et prospecter

- Développer son réseau de prospection et des partenariats
- Participer aux salons et autres événements publics où GISCO souhaite être présente
- Effectuer les rendez-vous auprès des prospects pour présenter les produits proposés et vendre.
- Axer le discours commercial et l'offre proposée en fonction des besoins ressentis chez les prospects, tous en respectant les lignes directrices données par la Direction Commerciale
- Entretenir le dialogue avec les prospects et faire le lien entre services techniques et prospects pour les renseigner au mieux sur la faisabilité de leur projet
- Rester à l'écoute du marché et détecter de potentiels partenariats /événements

Signature et Complétude

- Contractualiser avec les prospects et veiller au maintien d'un bon taux de transformation
- Compléter les dossiers signés avec l'ensemble des documents nécessaires aux services techniques pour le lancement du projet
- Transmettre rapidement les documents des dossiers à l'assistance commerciale par courrier et en dématérialisé via les outils
- Le cas échéant, accompagner les clients dans l'obtention des documents manquants au dossier de lancement

Reporting

- Effectuer un reporting hebdomadaire au responsable de ses activités générales (via le logiciel Wrike et des points oraux)
- Effectuer un retour quotidien dans le logiciel prévu à cet effet (Portatour / hubspot) des rendez-vous de présentation et de signature effectués et réaliser les comptes-rendus correspondants
- Participer à l'amélioration des pratiques et des outils du pôle

Cette liste n'est pas limitative et les activités listées dans la présente fiche de poste sont susceptibles d'évoluer dans le cadre de la fonction pour répondre aux contraintes d'activités et d'organisation. Par ailleurs, vous pourrez être affecté temporairement en cas de nécessité liée au bon fonctionnement de l'entreprise à d'autres tâches.

COMPETENCES

Détail de toutes les compétences générales attendues pour pouvoir remplir à bien les missions qui vous sont confiées.

Techniques

- Excellentes connaissances des produits vendus
- Maîtrise des techniques de prospection
- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise des techniques de négociation commerciale
- Maîtrise des techniques d'analyse de marché
- Veille concurrentielle
- Possession du permis B
- Connaissance des détails juridique sur les différentes propositions de baux
- Connaissance des contraintes techniques permettant ou non la réalisation des projets
- Maîtrise du logiciel WRIKE (pour les missions le concernant)
- Maîtrise du logiciel Portatour / Hubspot / Kizzeo
- Maîtrise des logiciels bureautiques (Pack Office) et des outils de travail à distance (Drive, Messagerie, WeTransfert)
- Connaître l'ensemble des procédures internes relatives à son poste de travail

Relationnelles

- Comprendre les besoins des différents interlocuteurs
- Argumenter ses décisions afin de convaincre et susciter l'adhésion
- Savoir traiter et transmettre les informations oralement et par écrit
- Être disponible et avoir le sens de l'écoute
- Savoir garder son sang-froid
- Adopter un comportement relationnel approprié en vue de gérer des relations difficiles
- Savoir travailler en équipe

Savoir être

- Être autonome, capable de travailler et de penser sans surveillance étroite
- Loyauté
- Faire preuve de rigueur, d'organisation
- Gérer les priorités et être réactif
- Savoir faire preuve de discrétion
- Être force de proposition, curieux