

# Représentant Commercial

IDENTIFICATION DU POSTE	
Intitulé du poste	Représentant Commercial
Statut du contrat	CDI ou CDD (selon les besoins)
Date du début du contrat de travail	XX/XX/XXXX
Temps de travail	35H
Lieu de travail	Secteur géographique défini, déplacements réguliers sur le terrain.

DESCRIPTION DU POSTE	
Missions principales du poste	<p>Développer le portefeuille clients et prospecter de nouveaux clients sur un secteur géographique défini.</p> <p>Promouvoir les produits et services de Elixir du Temps auprès des professionnels et des clients finaux.</p> <p>Atteindre et dépasser les objectifs de vente fixés.</p> <p>Assurer un suivi client de qualité pour fidéliser et développer les relations commerciales.</p>
Activités et tâches	<p>Prospecter de nouveaux clients (entreprises, distributeurs, etc.) sur le secteur attribué.</p> <p>Présenter les produits et services de l'entreprise lors de rendez-vous clients.</p> <p>Négocier les contrats et conditions commerciales.</p> <p>Assurer le suivi des commandes et la satisfaction client.</p> <p>Participer à des salons professionnels et événements commerciaux.</p> <p>Rendre compte des activités et des résultats à la hiérarchie.</p> <p>Collaborer avec les équipes internes (marketing, logistique, etc.) pour optimiser les ventes.</p>

<b>Contraintes liées au poste</b>	<p><i>Forte mobilité géographique (déplacements fréquents sur le secteur).</i></p> <p><i>Charge de travail variable avec des périodes de forte activité.</i></p> <p><i>Responsabilité sur les résultats commerciaux du secteur.</i></p>
-----------------------------------	---

COMPÉTENCES REQUISES POUR LE POSTE	
<b>Diplômes et formations</b>	<p><i>Bac+2/3 en commerce, marketing ou équivalent.</i></p> <p><i>Formation en techniques de vente ou négociation commerciale (un plus).</i></p>
<b>Connaissances et compétences requises</b>	<p><i>Maîtrise des techniques de vente et de négociation.</i></p> <p><i>Connaissance du secteur d'activité de l'entreprise (luxe, haute technologie, etc.).</i></p> <p><i>Maîtrise des outils bureautiques (Excel, PowerPoint) et des CRM (outils de gestion de la relation client).</i></p> <p><i>Capacité à analyser les besoins clients et à proposer des solutions adaptées.</i></p>
<b>Qualités requises</b>	<p><i>Excellente communication et aisance relationnelle.</i></p> <p><i>Dynamisme et autonomie.</i></p> <p><i>Persévérance et résistance au stress.</i></p> <p><i>Sens de l'organisation et rigueur dans le suivi des dossiers.</i></p> <p><i>Esprit de compétition et motivation pour atteindre les objectifs.</i></p>
<b>Expérience exigée</b>	<p><i>Expérience de 2 à 3 ans minimum dans un poste similaire (représentant commercial, chargé de clientèle, etc.).</i></p> <p><i>Expérience dans un secteur de luxe ou de haute technologie (un plus).</i></p>