

FICHE DE POSTE : COMMERCIAL

Solena est un distributeur de solutions durables destinées à l'habitat.

Solena a développé de réels partenariats avec ses fournisseurs & clients avec comme objectif la promotion de solutions techniquement pointues et haut de gamme.

Dans le cadre de son développement, Solena recrute un commercial senior pour la région IDF ouest avec possibilité de développement sur les départements 27 - 28 & la Normandie.

➤ **Type de contrat**

- CDD de 3 mois renouvelable une fois et transformable en CDI

➤ **Prise de fonction**

- Immédiate

➤ **Lieu de travail**

- itinérant - Rattaché au site Solena de Trappes

➤ **Les Tâches du Commercial**

✓ **Développer et fidéliser son portefeuille clients**

- Cibler et prospecter les clients potentiels (prise de rendez-vous, démarchage téléphonique, envoi de mails...)
- Assurer le suivi commercial et administratif de son secteur.

✓ **Établir une bonne relation commerciale avec son client**

- Écouter pour déterminer ses besoins et proposer une solution adaptée (financière, technique et humaine).

✓ **Conclure la vente**

- Négocier les prix, les quantités et les délais de livraison fonction des éléments transmis par la Direction de Solena et proposer d'autres services éventuels (maintenance, formation, support promotionnel), en tenant compte des contraintes techniques et commerciales.
- Rédiger et faire signer le contrat.

➤ Les Qualités demandées

- **Ecouter** : cerner les besoins évolutifs des clients.
- **Vendre** : argumenter, négocier, conclure des contrats.

✓ Qualités relationnelles

- **Créer des liens** : entretenir une relation de partenariat avec ses clients pour anticiper leurs besoins. Se constituer un réseau par une approche curieuse et méthodique.
- **S'adapter à son interlocuteur** : pouvoir évoluer dans des environnements différents.

✓ Qualités organisationnelles

- **Méthode et organisation** : gestion du temps de travail et des déplacements en fonction des objectifs commerciaux.
- **Rigueur** : pouvoir à tout moment faire état de son avancement à sa hiérarchie.
- **Pugnacité** : savoir aller au bout d'un projet.

➤ Diplôme & Formation

Pas de formation type pour exercer le métier de commercial B to B.
Si un niveau bac + 2 est apprécié, **l'expérience professionnelle et les qualités personnelles** priment.

➤ Conditions de Travail

✓ Caractéristiques métier :

- Forte **mobilité** : déplacements chez les clients.
- **Résultats** : Le/la commercial(e) doit atteindre des objectifs quantitatifs (volume et CA) et qualitatif (pénétration de secteurs spécifiques à développer)

➤ **Compétences**

- ✓ Maîtrise des **techniques de vente et de négociation**.
- ✓ Bonnes **connaissances techniques des produits**.
- ✓ Maîtrise minimale de l'outil informatique (gestion des mails, suivi des actions commerciales, prospection).
- ✓ Maîtrise des **outils de reporting**.

➤ **Evolution Professionnelle**

- ✓ Différentes évolutions seront possibles, suivant les capacités acquises :
 - Gestion d'une zone géographique plus importante
 - Suivi de grands comptes
 - Encadrement d'une équipe

➤ **Rémunération**

- ✓ Fixe + variable calculé fonction du C.A. réalisé.

Vous serez l'interlocuteur motivé et convaincant des entrepreneurs souhaitant commercialiser nos offres.

Un intérêt personnel et une implication aux métiers de l'environnement, développement durable est essentiel.

Vos connaissances du secteur des énergies renouvelables, du secteur des chauffagistes qui tend à se développer vers ce type de solutions ainsi que des couvreurs, étancheurs, est un véritable atout.

Enfin, vous avez une réelle volonté de travailler au sein d'une start-up auprès de professionnels motivés ayant pour volonté de constamment satisfaire ses clients.

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation, par courrier électronique à :
contact@solena-co.com