

## FICHE DE POSTE

IDENTIFICATION DU POSTE	
<b>Intitulé du poste</b>	<b>Chargé d'affaires Grands Comptes</b>
<b>Statut</b>	ETAM
PRESENTATION DU SERVICE	
<b>Intitulé du service</b>	Commercial
<b>Responsable hiérarchique</b>	Responsable Commercial
<b>Conditions et lieu de travail</b>	Bureau
LES MISSIONS DU POSTE	
<b>Finalité du poste</b>	Développer les activités commerciales des grands comptes dans l'agencement, les vitrines réfrigérées de leurs concepts.
<b>Missions et activités du poste</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ecouter les demandes clients</li> <li>- Orienter les demandes sur des produits normés chez EVEMA</li> <li>- Chiffrer les projets</li> <li>- Aider dans l'implantation des projets</li> <li>- Développer nos parts de marché</li> <li>- Relancer les dossiers en cours</li> <li>- Être présent lors des manifestations organisées par EVEMA, ses partenaires</li> <li>- Qualifier le client dans sa capacité financière et son envie de faire le dossier</li> <li>- Faire signer le client dès que possible</li> <li>- Limiter l'investissement étude avant signature (ne pas faire plus de visuels que nécessaire ...)</li> <li>- Suivre la bonne réalisation du dossier</li> <li>- S'assurer de la satisfaction client après l'installation</li> </ul>
PROFIL DE POSTE	
<b>Compétences requises</b>	<p><b>Formation / Diplômes / Qualifications :</b> Bac + 2, DRB (développement, réalisation Bois)</p> <p><b>Expérience professionnelle :</b> 5 ans minimum</p> <p><b>Les « savoirs », « savoir-faire » et « savoir-être » :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ecoute de l'autre</li> <li>- Excellente connaissance technique du métier d'agencier</li> <li>- Connaissance de l'entreprise</li> <li>- Compréhension des gammes de produits et les mobiliers fabriqués par la société</li> <li>- Maîtrise des logiciels nécessaires à la bonne réalisation de la fonction</li> <li>- Attitude positive dans tous les échanges avec des intervenants extérieurs ainsi qu'avec l'ensemble des collaborateurs</li> <li>- Connaissance de l'environnement des points de ventes (matériels, flux, produits clients...).</li> </ul>