

## **INGENIEUR COMMERCIAL**

### **Missions :**

- Elaborer et mettre en place un plan d'actions commerciales (prospection, actions promotionnelles, réunions d'informations produit, salons professionnels)
- Cibler les clients, les bons interlocuteurs
- Détecter les besoins
- Répondre aux appels d'offres
- Rédiger les propositions commerciales
- Conclure les ventes
- Suivre le client une fois la vente signée
- Rencontrer le client régulièrement pour s'assurer de sa satisfaction et pour déceler de nouveaux besoins

### **Personnalité/Qualité :**

Autonomie, Sens de l'initiative, Sens des contacts, Sens et goût du terrain, Structuré, Rigoureux, Capacité d'adaptation, Esprit convaincant

### **Compétences :**

- Posséder de bonnes connaissances techniques
- Maîtriser les techniques de négociation et de vente
- Connaître précisément l'offre globale de son entreprise

### **Evolution professionnelle :**

Son évolution peut se faire vers : un rôle d'encadrement d'équipes commerciales, la fonction marketing, d'autres fonctions de l'entreprise : achats, logistique,..