

FICHE DE POSTE

TECHNICO-COMMERCIAL

Temps de travail : temps plein

Fonction(s) spécifique(s) : Mètreur Technico-commercial

Prise de poste : Dès que possible

MISSIONS

- ✦ Participation aux réunions commerciales, suivi de chantier, etc.
- ✦ Suivi des évolutions techniques et normatives réglementaires
- ✦ Connaissance du marché de la construction en général et de la construction bois en particulier.
- ✦ Participation à l'évolution technique et financière des produits et de l'entreprise.
- ✦ Analyse des pièces marchés, publics ou privés.
- ✦ Conception-réalisation et/ou vérification de la conception proposée.
- ✦ Réalisation des plans de principe, métrés, minutes, méthodologies de pose, mémoires techniques, SOPAQ, SOPRE, etc.
- ✦ Consultations des fournisseurs, sous-traitants, co-traitants, prestataires de service, etc.
- ✦ Participation à la négociation des projets à la suite des remises d'offres.
- ✦ Communication avec le service de production pour évaluation de la faisabilité et le suivi des délais.
- ✦ Réponses aux différentes demandes des clients externes et internes : téléphone, e-mails, réunions, etc.
- ✦ Participation, en lien avec les autres services, à la recherche de solutions pour la résolution des problèmes.
- ✦ Interaction avec les autres services pour le développement, pour répondre au plus juste à l'offre.
- ✦ Assistance entre services.
- ✦ Transmission des dossiers traités au service « travaux ».
- ✦ Rendez-vous clientèle à l'extérieur ou sur site.
- ✦ Accueil des clients et visite d'entreprise.
- ✦ Création et participation au développement d'outils standard pour les besoins du service commercial (minute, descriptif, demande de prix, DPGF).
- ✦ Marchés publics et privés suivant la loi MOP et marchés en conception-réalisation.

RELATIONS FONCTIONNELLES DU POSTE

Le technico-commercial se trouve en première ligne, c'est lui qui propose des solutions adaptées aux entreprises, architectes, BE et particuliers, et est en relation avec les différents services internes.

COMPÉTENCES REQUISES POUR LE POSTE

- Savoirs : sens du contact et de la relation client, avoir un bon sens de persuasion et une bonne élocution.
- Savoir-faire : vendre des produits techniques, apporter son expertise technique et sa méthodologie.
- Savoir-être : avoir le sens du client et du service, savoir s'adapter et adapter son discours au client, réactif, avoir une bonne ouverture d'esprit et le sens du travail en équipe.

FORMATION(S) REQUISE(S)

- Niveau d'études requis : de BAC + 2 à Bac +5
Construction bois
- Diplômes souhaités : DUT Techniques de commercialisation
BTS Négociation et relation client, SCBH
Licence ou licence professionnelle construction bois
Master en construction bois
- Permis : B

MOYENS MIS À DISPOSITION (techniques, matériel, accessoires)

- **Techniques** :
- **Matériel** : poste informatique
- **Accessoires** :

CONDITIONS DE TRAVAIL, RISQUES PROFESSIONNELS, CONTRAINTES DU POSTE