

DESCRIPTIF DE POSTE

INTITULE DU POSTE	Commercial Itinérant – Business Manager (H/F)
SOCIETE	LOGNAV-CM
LOCALISATION	Zone de Penn ar Roz – Châteaulin
SITUATION DU POSTE DANS L'ORGANISATION	<p>Rattachement hiérarchique : Direction Opérationnelle & Commerciale</p> <p>Relations fonctionnelles internes principales : Direction Commerciale, Chargés d'Affaires, Administration des Ventes, Services Administratif & Logistique</p> <p>Relations externes : Clients étatiques, Clients privés, Fournisseurs, Professionnels du secteur, Organismes externes, Filiales groupe</p> <p>Responsabilité hiérarchique : sans objet</p>
ACTIVITES	<p><u>Mission :</u></p> <p>Réel développeur d'affaires au sein du pôle commercial, la/le commercial(e) itinérant(e) répondra aux attentes des Clients étatiques Marine Nationale & Armées mais également Clients privés ayant un lien avec le Maintien en Conditions Opérationnelles du matériel militaire. Il/elle impulsera également une dynamique d'anticipation de ces besoins sur son secteur géographique.</p> <p><u>Actions Commerciales :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer le chiffre d'affaires et l'activité commerciale en faisant connaître l'Offre des différentes filiales du Groupe auprès des interlocuteurs locaux. • Créer une relation privilégiée avec les services techniques et les différents décideurs (achats et approvisionnement) en se positionnant comme le référent technique du panel de pièces détachées offert. • Procéder aux ventes directes de matériels auprès du Client (Carte Achat Niveau 1). • Participer activement aux Projets commerciaux à venir (Carte Achat Niveau 3, nouveaux Marchés Publics, prospects identifiés, ...). • Organiser et réaliser certaines livraisons depuis la plateforme logistique jusqu'aux points de contact des Clients. • Remonter les besoins & spécifications techniques pour développer ou identifier des produits répondant aux exigences des Clients. • Participer aux réunions techniques avec les Clients et filiales du groupe afin d'élaborer une Offre pertinente. • Observer une veille concurrentielle et technique afin de garder une maîtrise des offres vis-à-vis des concurrents. • Procéder aux analyses commerciales et au suivi des objectifs du secteur et du marché. • Elaborer des rapports de visites et d'activité hebdomadaire et mensuel.
FORMATION/ EXPERIENCE	<ul style="list-style-type: none"> • Parcours au sein de la Marine Nationale ou Armées souhaité • Animation et technique de vente
COMPETENCES TECHNIQUES ET PROFESSIONNELLES REQUISES	<ul style="list-style-type: none"> • Expérience de l'environnement militaire • Intérêt pour les produits et matériels opérés par les Clients • Maîtrise des outils bureautiques (Pack Office) et aisance informatique • Ouverture d'esprit et goût du défi • Aisance relationnelle • Autonomie • Capacité à analyser et à apporter rapidement des solutions pertinentes • Rigueur et organisation • La maîtrise de l'anglais serait un plus

DESCRIPTIF DE POSTE

CONDITIONS DE TRAVAIL PARTICULIERES	<ul style="list-style-type: none">• Poste basé à Toulon et périphérie• Déplacements réguliers sur les sites Client y compris bases militaires de l'arc méditerranéen• Participation aux réunions au siège à Brest (4 déplacements/an minimum)• Déplacements potentiels sur des salons professionnels nationaux et internationaux, des formations
TYPE DE CONTRAT	Contrat à Durée Indéterminée
CONVENTION COLLECTIVE NATIONALE	Sans objet – Code du Travail
STATUT	Agent de maîtrise
DUREE DE TRAVAIL	Contrat 39 heures
REMUNERATION	30 à 35 K€ Annuel fixe + variable selon développement du Chiffre d'affaires
AVANTAGES SOCIAUX	Véhicule d'entreprise (2 places – usage professionnel uniquement) Mutuelle prise en charge à 100% pour le/la salarié(e) PEE Tickets Restaurant

Contact : Julien ROZEN - julien@lognavcm.com