

FONCTION Technico-commercial sédentaire

Finalité du poste Calculer et vendre les devis / prestations demandés à La Fabrique
Engager la signature des commandes sur la base de devis argumentés et négociés

Poste amont Gérant / Responsable commercial (RC)

Poste aval sans objet

MISSIONS

RELATION COMMERCIALE

- 1 Recevoir les demandes des clients
Acuser réception et annoncer un délai de devis

- 2 Etudier et comprendre le projet du client (budget, projet, essence, délais...)
Evaluer l'intérêt des sollicitations et les limites du clients
Apprécier la faisabilité (délais, technique, métier, positionnement commercial)
Ecouter et comprendre les besoins réels du client

- 3 Rédiger le devis dans l'outil commercial de la gestion d'affaires (GA)
Expliquer les options techniques et variations de tarifs en découlant
Expliciter les limites de la prestation (transport, installation, livraison...)
Rédiger courrier d'accompagnement
Réaliser et joindre des documents de renforcement de la proposition (dossiers, ref ...)
En cas de marché public, créer et réunir les pièces constitutives des dossiers
 - Candidature
 - Offre
 - Mémoire techniqueSi opportun, réaliser la création sous sketchup de petits projets

- 4 Répondre aux interrogations diverses du client concernant le devis
Calculer et négocier des éventuelles modifications du projet initial si besoin
Proposer des options plus économiques le cas échéant
Relancer les clients

- 5 Accuser réception des commandes clients et informer du passage de relai

ANALYSE DES PROJETS

Analyser la demande client
Etudier les plans du projet
vérifier les quantitatifs données par le maître d'œuvre
Questionner le clients en cas de besoins d'informations complémentaires
Repérer les éventuelles erreurs techniques des avant projets et proposer des solutions
Alerter les interlocuteurs en cas de problèmes techniques particuliers

DEVISAGE DES PROJETS (MAT & MO)

Mesurer les côtes des plans fournis
Prendre des côtes approximatives sur site (pour devis, pas pour réalisation)
Calculer les surfaces et volumes de chaque pièce du projet
Inventorier les panneaux et pièces de bois massifs nécessaires
Appliquer les taux de perte standard aux estimations de surfaces et volume
Estimer les volumes d'heures nécessaires (conception, fabrication, pose)

Trouver les prix de pièces de quincaillerie spécifiques
Compiler ces données dans l'outil de calcul de la gestion d'affaires (GA)

DEVISAGE DES PROJETS (SST)

Dessiner sur ketchup ou à main levée une esquisse des pièces recherchées
Préciser les différents points de fabrication spécifiques
Rechercher si besoin des fournisseurs pour des besoins spécifiques
Demander des cotations à plusieurs fournisseurs
Comparer offres et tarifs
Choisir le meilleur rapport qualité/prix
Négocier des prix en fonction des quantités et autres arguments
Compiler ces données dans l'outil de calcul de la gestion d'affaires (GA)

TRAVAIL COLLABORATIF

- | | |
|---|---|
| 1 | Définir les priorités de traitement des dossiers avec le RC
Présenter les gros dossiers / gros devis au RC |
| 2 | Solliciter les avis techniques des Chargés d'Affaires et des Chefs d'Atelier |
| 3 | Valider les estimations d'heures et les budgets avec les Chef d'Atelier (et le RC si besoin) |
| 4 | Ordonner et trier toutes les données, commentaires et pièces des dossiers projet = "nettoyer"
Présenter au Chargé d'Affaire l'ensemble des caractéristiques traitées dans le dossier |
| 5 | Décrire de manière synthétique ou détaillée les éléments des dossiers à ses interlocuteurs
Participer aux réunions de service et de l'entreprise
Donner son avis
Prendre en compte les informations et avis exprimés |

ADMINISTRATION

Transmettre les devis signés et commandes à l'assistante de gestion
Renseigner le tableau des devis et le faire vivre
Mettre à jour l'état des devis dans la GA
Calculer les statistiques commerciales

AMELIORATION CONTINUE

Partager son analyse et comprendre les performances commerciales
Améliorer les processus et outils de travail (fichiers, automatisation ...)
Rechercher de nouveaux fournisseurs et sous-traitants
Rechercher et qualifier les nouveautés

COMPORTEMENTS ATTENDUS

Respect des engagements et de la parole donnée
Comportement de non jugement
Solidarité et entraide
Strict respect des règles de sécurité et du règlement intérieur

COMPETENCES CLES

NIVEAUX DE FORMATION, DIPLOMES REQUIS

SAVOIRS THEORIQUES

connaissance des principes de construction de mobilier et d'agencement
connaissance des essences, matériaux et de leurs caractéristiques
connaissance des solvants, teintes et principes des techniques de finition
connaissance des formules de calcul de géométrie (surface, volume, trigonométrie)
connaissance des temps standards de production et étude des services de la Fabrique

SAVOIRS TECHNIQUES

maîtrise excel
maîtrise Ketch up
maîtrise de l'outil de gestion d'affaires (GA)

SAVOIRS PROCEDURAUX

procédures commerciales de l'entreprise
arbre de décision selon la typologie de la demande

SAVOIRS DE L'EXPERIENCE

connaissance du réseau de fournisseurs de biens et de service de La Fabrique
prix des marché de quincaillerie, matériaux divers et fabrication sur mesure
connaissance des champs d'expertise de La Fabrique et de ses limites
connaissance des techniques de fabrication d'agencement et de mobilier