



ALTERNANT CHARGE D'AFFAIRES CHEZ AG DYNAMICS

FICHE DE POSTE

Développer et Entretenir un portefeuille client

Connaissances attendues et/ou à acquérir :

- Lecture de plans
- Dessin technique
- Technique de vente sur cycle long
- Expertise technique des produits et de l'aménagement d'un point de vente
- Maîtrise des différents outils informatiques : SAGE, Outlook, Pack Office

Missions à réaliser :

- Prospecter le client dans le respect de la démarche AG Dynamics :
 - ✓ Pas de démarchage agressif
 - ✓ Visites clients / prospects (spontanées et sur rdv)
 - ✓ Entamer une démarche relationnelle client sur du long terme
 - Susciter l'intérêt pour créer une relation pérenne avec le client : mettre en avant l'adaptabilité, la capacité à faire du sur-mesure, une approche réellement technique et professionnelle.
- Ecouter, comprendre et analyser les besoins du client
- « Faire comprendre que l'on a compris » en étant force de proposition
- Faire des relevés sur sites : prises de côtes, métrés, photos
- Retranscrire le besoin en projet solution en créant le nouvel agencement de l'espace

Produits standards et sur-mesure

Réaliser le devis sur SAGE

Transmission au BE pour devis

- Présenter le projet / devis sous 3 semaines : relancer BE et achats pour respecter les délais
- Prendre en compte les remarques et demandes de modifications du client pour refonte du projet
- Assurer la phase de négociation dans le respect des marges et conclure la vente
- Anticiper la phase de montage
- Visiter le chantier en cours et terminé pour fidéliser le client en s'assurant de sa satisfaction
 - o Prise de photos des réalisations

QSE

- Respecter les règles de sécurité routière : vitesse, addictions, téléphone...
- Respecter le règlement intérieur
- Adopter une conduite écoresponsable

Cette fiche de fonction n'est pas restrictive. D'autres missions peuvent être ajoutées ou retirées en fonction des besoins de l'entreprise et ce, uniquement sur demande du PDG.

Réflexion	Action	Relation
Curiosité et sens de l'observation	Faculté à s'auto-organiser	Sens du contact
Sens technique développé	Persévérance Force de persuasion	Forte capacité d'adaptation aux différents types d'interlocuteurs (clients, BE, achats, direction...) Fédérer les différents services autour du projet jusqu'à sa livraison



D Y N A M I C S

