



# **TECHNICO-COMMERCIAL TERRAIN**

## **ZONE CÔTE D'IVOIRE**

---

### **DESCRIPTIF DU POSTE**

#### **Finalité**

Le technico-commercial terrain est responsable du développement commercial et du suivi technique des clients sur la zone Côte d'Ivoire. Il assure la promotion, la vente et le support technique des produits et services de l'entreprise. Véritable représentant de la société sur le terrain, il garantit la satisfaction et la fidélisation du portefeuille clients tout en développant les ventes.

---

### **1 - MISSIONS PRINCIPALES**

**Mission 1 :** Développer et dynamiser le portefeuille clients sur la zone Côte d'Ivoire.

**Mission 2 :** Assurer le suivi technique et commercial des clients.

**Mission 3 :** Contribuer à la stratégie commerciale et marketing locale.

---

### **2 - Contexte / Environnement**

- Poste basé en Côte d'Ivoire avec déplacements fréquents sur l'ensemble du territoire.
- Déplacements occasionnels au siège ou dans d'autres zones géographiques ATI Export.
- Collaboration étroite avec les services commerciaux, marketing, achats et ADV/logistique.

---

### **3 - Responsabilités hiérarchiques**

- Rattachement : Direction / Direction commerciale.
- Responsabilité hiérarchique directe et coordination fonctionnelle avec acheteuses dédiées à la zone.

---

### **4 - a/ Relations internes**

- Service commercial et marketing.
- Service ADV et logistique (gestion des commandes et livraisons).

#### **b/ Relations externes**

- Clients (clients finaux, distributeurs, revendeurs, installateurs).

- Fournisseurs et partenaires techniques.
  - Institutions et acteurs économiques locaux.
- 

## **5 - RESPONSABILITÉS / PÉRIMÈTRE DE DÉCISIONS**

- Prospection, négociation et conclusion de ventes dans le respect de la politique commerciale.
  - Proposition et validation des offres commerciales dans le cadre fixé par la direction.
  - Suivi des contrats et du recouvrement en lien avec l'ADV et le service financier.
  - Reporting régulier des activités à la Direction / direction commerciale.
- 

## **6 - RELEVÉ D'ACTIVITÉS**

### **Mission 1 : Développer et dynamiser le portefeuille clients**

- Identifier et prospecter de nouveaux clients sur la zone Côte d'Ivoire.
- Assurer la promotion de l'ensemble de la gamme produits et services ATI Export.
- Élaborer un plan de prospection et de visites clients avec suivi dans l'ERP WS + rapport hebdomadaire.
- Fidéliser les clients existants en maintenant un contact régulier.
- Réaliser les objectifs de chiffre d'affaires et de marge définis.
- Mettre à jour la base de données clients et le suivi des opportunités.

### **Mission 2 : Assurer le suivi technique et commercial**

- Conseiller techniquement les clients sur les produits, solutions et applications.
- Assurer la promotion de l'offre de service ATI Export et l'analyse technique si nécessaire.
- Traiter les réclamations clients et proposer des solutions adaptées.
- Travailler en lien avec le service achat et logistique pour garantir la satisfaction client.
- Assurer un reporting hebdomadaire de l'activité (visites, offres, commandes, actions en cours).

### **Mission 3 : Participer à la stratégie commerciale et marketing locale**

- Représenter l'entreprise lors de salons, foires et événements en Côte d'Ivoire.
  - Identifier les tendances du marché et remonter les informations concurrentielles.
  - Participer à la mise en œuvre des actions marketing locales.
  - Contribuer à la notoriété et à l'image de marque de l'entreprise sur le terrain.
-

## **7 - DESCRIPTIF DES COMPÉTENCES**

### **SAVOIR**

#### **Code Contenu**

- S1 Connaissance des techniques de vente et de négociation.
  - S2 Connaissance technique de l'offre de service ATI EXPORT.
  - S3 Maîtrise des règles de commerce international et d'import/export.
  - S4 Bonne compréhension du tissu économique ivoirien.
  - S5 Maîtrise des outils bureautiques et de l'ERP WS.
  - S6 Connaissance des Incoterms et logistique export.
  - S7 Pratique du français et de l'anglais (baoulé ou dioula souhaité).
- 

### **SAVOIR-FAIRE**

#### **Code Contenu**

- SF1 Prospector, négocier et conclure des ventes.
  - SF2 Détecter les besoins clients et proposer des solutions adaptées.
  - SF3 Élaborer et suivre un plan d'action commercial.
  - SF4 Assurer la présentation technique des produits.
  - SF5 Utiliser efficacement les outils de reporting et CRM.
  - SF6 Gérer les priorités et organiser ses tournées.
  - SF7 Être autonome sur le terrain tout en respectant les directives commerciales.
- 

### **COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES**

#### **Code Contenu**

- SE1 Sens du contact et des relations commerciales.
- SE2 Capacité d'écoute et de persuasion.

**Code Contenu**

SE3 Esprit d'initiative et autonomie.

SE4 Goût du terrain et du challenge.

SE5 Organisation et rigueur dans le suivi des dossiers.

SE6 Esprit d'équipe et bonne communication avec les services internes.

SE7 Adaptabilité et curiosité technique.

SE8 Résistance au stress et ténacité.