

Technicien adminis des ventes (H/F)

46220 LAGARDELLE [Accéder à l'annonce en ligne](#)

 Contrat de travail temporaire

 Dès que possible

 Durée : 2 mois

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

L'Agence Actual Brive recherche un(e) technicien administration des ventes (h/f) pour un de ses clients sur Lagardelle 46220.

Le poste

ACTIVITES Commerciale :- Réalise le traitement commercial et administratif des commandes des clients dans un objectif de qualité,- En lien avec la Production, élabore le planning de fabrication, transmet les informations pour lancer en fabrication,- Elabore et organise le planning de livraison, transmet les informations à l'atelier

- Communique à la clientèle des informations techniques sur les produits / services de l'entreprise,- Assure la mise à jour des dossiers clients et actualise la base de données,
- Organise le service après-vente en tant que de besoin,
- Traite les demande de devis,
- Renseigne techniquement le client,
- Participe à l'Elaboration des fiches produits et ces accessoires,
- Suit le chiffre d'affaire, élabore des outils de pilotage commercial,
- Met à jour les documents supports commerciaux et les tarifs

ACTIVITES Financière :

- En lien avec le responsable de l'entreprise négocie les contrats, détermine les taux de remises professionnelles- Participe activement au recouvrement des retards de paiement, en lien avec les services financiers de la société.- Veille et anticipe les éventuelles défaillances des clients.

ACTIVITES secondaires :

- Suit les approvisionnements
- Anime et répartit les tâches de travail de fabrication

Le profil recherché

Nous recherchons un(e) Technicien(ne) Administration des Ventes rigoureux(se), organisé(e) et doté(e) d'un excellent sens du service client.

Issu(e) d'une formation en gestion commerciale, administration des ventes ou commerce, le candidat possède idéalement une expérience dans le secteur de la menuiserie, des fermetures ou du bâtiment.

Il/elle maîtrise le traitement administratif et commercial des commandes, l'élaboration de devis et la gestion des plannings en coordination avec la production. À l'aise avec les outils informatiques, il/elle assure le suivi des dossiers clients, la mise à jour des bases de données et le pilotage du chiffre d'affaires à travers des tableaux de bord.

Doté(e) de solides compétences techniques, le candidat est capable de renseigner les clients sur les produits (menuiseries, fermetures, accessoires) et de participer à l'élaboration des fiches produits et supports commerciaux.

Sur le plan financier, il/elle participe aux négociations commerciales, suit les encours clients, contribue au recouvrement des créances et veille à la prévention des risques d'impayés.

Réactif(ve), polyvalent(e) et doté(e) d'un bon sens des priorités, il/elle sait travailler en lien étroit avec la production, les services financiers et les clients, et peut ponctuellement contribuer au suivi des approvisionnements et à la coordination des activités de fabrication.